

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

**КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ  
З НІМЕЦЬКОЇ МОВИ**

для студентів IV курсу  
економічних спеціальностей  
заочної форми навчання

Затверджено  
редакційно-видавничою  
радою університету,  
протокол № 2 від 21.06.07.

Харків НТУ «ХПІ» 2009

Контрольні завдання з німецької мови для студентів IV курсу економічних спеціальностей заочної форми навчання / Уклад.: О.Ю. Прибилова, О.В.Шахматова – Х.: НТУ “ХПІ”, 2009. – 72 с.

Укладачі:            О.Ю. Прибилова  
                              О.В. Шахматова

Рецензент доц.    О.Б. Костишева

Кафедра міжкультурної комунікації та іноземної мови

Дані методичні вказівки призначені для самостійної та аудиторної роботи студентів IV курсу факультету «Бізнес та фінанси» заочної форми навчання.

Виконання методичних вказівок допоможе оволодіти необхідним граматичним, лексичним матеріалом з німецької мови та підготуватися до заліків.

Робота складається з двох контрольних завдань, у кожному по чотири варіанти та сучасних текста, запозичених з оригінальних німецькомовних джерел. Вони є справжніми зразками сучасної німецької мови у сфері економічного спілкування, що дозволяє використовувати методичні вказівки також для повторення вивченого матеріалу, для самостійної роботи з текстами в аудиторії та вдома.

Перед кожним контрольним завданням надається перелік граматичного матеріалу, який студенти самостійно вивчають перед тим, як виконувати контрольну роботу. Моделі-зразки з перекладом допоможуть студентам правильно зробити вправи.

## **ІНОЗЕМНА МОВА: НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА, МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ТА КОНТРОЛЬНІ РОБОТИ**

### **I. ЦІЛЬОВА УСТАНОВА**

Основною метою навчання студентів німецької мови в немовному вузі є досягнення ними практичного володіння цією мовою, що передбачає при заочному навчанні формування вміння самостійно читати літературу за

спеціальністю вищого навчального закладу з метою отримання інформації з іншомовних джерел.

За умов заочного навчання такі види розмовної діяльності, як усна мова (говоріння, аудіювання) і письмо, використовуються протягом усього курсу як засіб навчання.

Переклад (усний і письмовий) протягом усього курсу навчання використовується:

- а) як засіб навчання;
- б) для контролю розуміння прочитаного;
- в) як можливий засіб передачі отриманої при читанні інформації.

Дана програма передбачає головним чином самостійну роботу студентів.

Оскільки особи, які вступають на заочне відділення, мають іноді значну перерву в навчанні та рівень їх підготовки з іноземної мови дуже різний, програма з іноземної мови вміщує граматичний і лексичний матеріал, необхідний для оволодіння навичками читання літератури за спеціальностями вищого навчального закладу.

## **II. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**

Протягом курсу навчання студент зобов'язаний вивчити матеріал рекомендованих підручників та навчальних посібників, виконати вправи і прочитати заданий обсяг текстів для додаткового читання.

Повний курс навчання включає в себе:

- вивчення матеріалу рекомендованого підручника;
- роботу з рекомендованими та додатковими текстами;
- участь у практичних настановних та підсумкових заняттях;
- виконання письмових контрольних завдань;
- здачу додаткового читання;
- здачу заліку.

Протягом сесії студентам рекомендується відвідувати лінгафонний кабінет. На прохання студента навчальні тексти можна записати на його персональну касету або дискету.

В період між сесіями студент має можливість звертатись до свого викладача з будь-якими питаннями, які виникають у нього протягом роботи.

**Література.** Підручники та навчальні посібники.

1. Dreyer, Schmitt Совершенствуем знание немецкого языка: Учеб. пособ. / Dreyer, Schmitt – К.: Методика, 2000. – 336 с.
2. Завьялова В.М. Практический курс немецкого языка (для начинающих). / В.М. Завьялова, Л.В. Ильина – М.: ЧеРо, 2003.

## **ВИКОНАННЯ І ОФОРМЛЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ**

1. Кожна контрольна робота пропонується у чотирьох варіантах. Ви повинні виконати один з парних варіантів, вказаний вашим викладачем. Решту варіантів можна використовувати як матеріал для додаткового читання і підготовки до заліку.

2. Виконувати контрольні роботи слід в окремому зошиті. На обкладинці зошиту напишіть своє прізвище, номер контрольної роботи та назву підручника, за яким ви навчаєтесь.

3. Контрольні роботи повинні бути виконані акуратно, чітким почерком. При виконанні контрольної роботи залишайте в зошиті широкі поля для зауважень, пояснень та методичних рекомендацій рецензента.

Матеріал контрольної роботи слід розташовувати в зошиті за наступним зразком:

Ліва сторінка:  
поля, німецький текст

Права сторінка:  
український (російський) текст, поля

4. Контрольну роботу необхідно виконувати у тій послідовності, в якій вона подана в даних методичних вказівках.

5. Виконані контрольні роботи відсилайте для перевірки та рецензування в університет у зазначений строк.

6. Якщо контрольна робота виконана не повністю, її повертають студенту без перевірки.

## **ВИПРАВЛЕННЯ РОБОТИ НА ОСНОВІ РЕЦЕНЗІЙ**

1. Після одержання від рецензента перевіреної контрольної роботи уважно прочитайте рецензію, ознайомтесь з зауваженнями рецензента та проаналізуйте відмічені у завданні помилки.

2. Виконуючи вказівки рецензента, проаналізуйте навчальний матеріал ще раз. Усі речення, в яких були знайдені орфографічні та граматичні помилки або неточність перекладу, перепишіть наново у виправленому вигляді в кінці даної контрольної роботи.

3. Рецензовані контрольні роботи є навчальними документами, які необхідно зберігати; пам'ятайте про те, що при здачі заліку проводиться перевірка засвоєння матеріалу, включеного до контрольної роботи.

## **ПІДСУМКОВЕ ЗАНЯТТЯ**

На сесії в кінці першого та другого семестрів проводяться підсумкові заняття з іноземної мови. Мета цих занять – перевірити ступінь засвоєння заданого на міжсесійний період матеріалу. Теми опитують усно у вигляді переказу, а також двостороннього перекладу (усний переклад запитань за темою на німецьку мову, а потім переклад запитань до них з німецької на українську).

Знання граматичних правил перевіряється у вигляді письмового перекладу речень (мікротекстів), які вміщують відповідні граматичні явища.

Ступінь розуміння тексту перевіряється шляхом вибіркового перекладу частини тексту, пошуку заданої інформації у тексті та передачі його змісту українською мовою, відповідей на запитання щодо змісту тексту і т. д.

За вимогою викладача студент повинен пред'явити індивідуальний словник і зошит з виконаними вправами. Незадовільна відповідь за будь-яким пунктом розцінюється як заборгованість, яку необхідно ліквідувати.

## **ЗАЛІК. ЗАЛІКОВІ ВИМОГИ**

До заліку допускаються студенти, які виконали всі усні та письмові завдання з самостійної роботи, отримали залік з контрольної роботи та здали тексти з додаткового читання.

Для отримання заліку студент повинен уміти:

а) Прочитати зі словником незнайомий текст німецькою мовою, що містить вивчений граматичний матеріал.

Форма перевірки – письмовий або усний переклад. Норма перекладу – 600–800 друкованих знаків у годину – письмово або 1000–1200 друкованих знаків у годину – усно.

б) Прочитати без словника текст, що містить вивчений граматичний матеріал та 5–8 незнайомих слів на 500–600 друкованих знаків.

Форма перевірки розуміння – передача змісту прочитаного рідною мовою.

Час підготовки – 8–10 хвилин.

Опрацюйте наступні розділи:

1. Утворення часових форм кон'юнктива і кондіціоналіса 1.

2. Утворення і переклад кон'юнктива і кондіціоналіса 1 на українську мову.

а) кон'юнктив і кондіціоналіс 1, для висловлення нереального бажання.

б) кон'юнктив і кондіціоналіс у непрякій мові.

в) особливі випадки вживання кон'юнктива.

## ПЕРШИЙ ВАРІАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 5

### I

**I. Утворіть речення, що виражають нереальні бажання, у теперішньому часі й перекладіть їх.**

*Ich muss lange warten. (so lange)– Wenn ich nicht so lange warten müsste!*

*Es ist so heiß. – Wenn es doch nicht so heiß wäre!*

1. Der Bus kommt nicht. 2. Es ist hier so dunkel. 3. Ich habe Angst. (nicht solche Angst) 4. Sie kommt nicht zurück. 5. Ich habe nicht viel Zeit. (etwas mehr) 6. Der Zug fährt noch nicht ab. (doch schon)

**II. Утворіть нереальні умовні речення. У реченні, даному в дужках, використайте würde + Infinitiv. Перекладіть речення.**

(Du erreichst einen günstigeren Preis.) Du handelst mit ihm. -

*Du würdest einen günstigeren Preis erreichen, wenn du mit ihm handeltest.*

(Die alte Regelung gilt noch.) Dann ist alles viel leichter. –

*Wenn die alte Regelung noch gelten würde, wäre alles viel leichter.*

1. (Du fragst mich die Vokabeln ab.) Du tust mir einen großen Gefallen. 2. (Du holst mich von der Bahn ab.) Ich brauche kein Taxi nehmen. 3. (Er spart viel Geld.) Er heizt etwas sparsamer. 4. Wir besuchen ihn. (Wir kennen seine Adresse.)

**III. Підкресліть увічливі форми звернення в реченні й перекладіть речення.**

1. Würden Sie so freundlich sein, mir die Waren ins Haus zu schicken? 2. Könnten Sie mir bitte sagen, wo die Stadtverwaltung ist? 3. Könnten Sie mir bitte vielleicht sagen, wie ich zum Krankenhaus komme? 4. Würden Sie mir bitte das Salz reichen? 5. Würden Sie bitte so freundlich sein und mir noch eine Scheibe Brot geben?

**IV. Використайте форми Konjunktiv II минулого часу після слів „beinahe“ або „fast“. Перекладіть речення.**

Hast du das Haus gekauft? – Nein, aber beinah (fast) hätte ich es gekauft.

Oder: Nein, aber ich hätte es beinah (fast) gekauft.



1. Hast du dein Geld verloren? 2. Bist du betrogen worden? 3. Bist du verhaftet worden? 4. Ist das Flugzeug abgestürzt? 5. Hast du dein Geschäft verkaufen müssen? 6. Ist das Schiff untergegangen? 7. Seid ihr zu spät gekommen?

**V. Підкресліть у тексті форми Кон'юнктив I і зробіть переклад речень українською мовою.**

Fachleute weisen darauf hin, dass große Teile der Wälder in der Bundesrepublik durch Regen von einem allmählichen Absterben bedroht seien. Nicht nur die Nadelhölzer, sondern auch die Laubbäume würden geschädigt. Sie reagierten zum Teil sogar noch empfindlicher als Nadelbäume. Als gefährlichste Verursacher des Waldsterbens sehe man die großen Kohlenkraftwerke an, die die Schadstoffe durch hohe Schornsteine ableiteten.

**VI. Прочитайте та зробіть письмовий переклад назви і 1, 2, 5-го абзаців тексту.**

*Die Oetker-Gruppe*

(1) Etwa 98 Prozent der Deutschen kennen *die Marke* «Dr. Oetker». Puddingpulver machte dieses Unternehmen aus Bielefeld bekannt. 1891 hatte der Bielefelder Apotheker Dr. August Oetker das Backpulver «Backin» entwickelt. Um 1906 lag die Jahresproduktion bereits bei rund 50 Millionen Päckchen. Bei der Vermarktung halfen Rezepthefte, Kochkurse und Kinoserien. So wurde «Backin» zu einem Markenartikel, an dem bis heute fast keine Frau vorbeikommt.

(2) Heutzutage ist die Oetker-Gruppe größer als man denkt. Sie umfasst vier konsolidierte Geschäftsbereiche (Nahrungsmittel; Sekt, Wein und Spirituosen; Schifffahrt; weitere Interessen) und erzielt jährlich einen Umsatz von vielen Milliarden Euro. Der Gewinn wird traditionell nicht bekanntgegeben.

(3) In der Nahrungsmittelsparte ist die Tiefkühl-Pizza inzwischen das wichtigste Produkt. Sie löste damit das Backpulver «Backin» und das Puddingpulver ab. In Deutschland ist Oetker mit einem Anteil von rund 40 % Marktführer. Auch die Expansion ins Ausland verläuft erfolgreich. Die verschiedensten Arten der Tiefkühl-Pizza «Dr. Oetker» kann man auch in vielen ukrainischen Lebensmittelgeschäften kaufen.

(4) Von dem *Menschen* und dem heutigen Firmenchef in vierter Generation Dr. August Oetker wissen allerdings die wenigsten. Er wurde am 17. März 1944 in Bielefeld geboren und ist das älteste von acht Kindern von Rudolf August Oetker, dem langjährigen Konzernchef der Oetker-Gruppe.

(5) Nach dem Abitur absolvierte er eine Schifffahrtslehre in Hamburg und arbeitete drei Jahre bei Reedereien im In- und Ausland. Ab 1968 studierte er Betriebswirtschaftslehre in Münster und graduierte 1972 zum Diplomkaufmann. Es folgten einige Jahre im Investmentbanking in London und New York, bis er 1979 in die Oetker-Gruppe eintrat. 1981 übernahm er nach dem Rückzug seines Vaters die Leitung der Oetker-Gruppe. Er gilt als begeisterter Porsche-Fahrer und Liebhaber des Impressionismus.

**VII. Перекладіть на українську мову наступні слова за допомогою словника, визначте рід іменників.**

Unternehmen	Anteil
entwickeln	Sparte
Vermarktung	ablösen
umfassen	Reederei
Umsatz	eintreten
Gewinn	Rückzug
bekanntgeben	übernehmen
Expansion	<i>die</i> Generation <i>покоління</i>

**VIII. Розкладіть складні слова на компоненти і перекладіть їх на українську мову.**

die Jahresproduktion	<i>das Jahr</i>	<i>die Produktion</i>	<i>Річне виробництво</i>
der Markenartikel			
der Geschäftsbereich			
der Marktführer			
das Backpulver			
der Kochkurs			
die Nahrungsmittel			
die Schifffahrt			

**IX. Доповніть речення необхідними прийменниками.**

1. Die Oetker-Gruppe ist ein Unternehmen ... Bielefeld. 2. Das Backpulver «Backin» wurde ziemlich schnell ... einem Markenartikel. 3. Die Oetker-Gruppe erzielt jährlich einen Umsatz ... vielen Milliarden Euro. 4. ... der Tiefkühl-Pizza ist die Oetker-Gruppe ... Deutschland Marktführer. 5 ... der Schifffahrtslehre arbeitete

August Oetker drei Jahre ... Reedereien im In- und Ausland.6.Dr.August Oetker gilt ... Liebhaber des Impressionismus.7. Dr. August Oetker leitet sein Familien-Unternehmen ... 1981.

**Х. Дайте відповіді на запитання до тексту письмово.**

1. Wann und wo wurde der heutige Chef der Oetker-Gruppe geboren? 2. Was und wo studierte Dr. August Oetker? 3. Wo arbeitete Dr. August Oetker nach dem Abschluss des Studiums? 4. Seit wann leitet Dr. August Oetker die Oetker-Gruppe? 5. Womit begann die Geschichte der Oetker-Gruppe? 6. Welche Geschäftsbereiche umfasst die Oetker-Gruppe? 7. Mit welchem Produkt ist die Oetker-Gruppe in Deutschland Marktführer? 8. Wie hoch sind jährliche Umsätze der Oetker-Gruppe?

**ДРУГИЙ ВАРІАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 5**

**II**

**I. Утворіть речення, що виражають нереальні бажання, у теперішньому часі й перекладіть їх.**

*Sie kommt nicht zurück. – Wenn sie doch zurückkäme!*

*Es ist so heiß. – Wenn es doch nicht so heiß wäre!*

1. Der Zug kommt nicht. 2. Ich bin ein Zauberer. 3. Ich brauche kein Geld. 4. Alle Menschen haben Respekt vor mir. 5. Ich muss auf keine Regeln achten. 6. Er trinkt gern ein Bier.

**II. Утворіть нереальні умовні речення. У реченні, даному в дужках, використайте würde + Infinitiv. Перекладіть речення.**

(Du erreichst einen günstigeren Preis.) Du handelst mit ihm. -

*Du würdest einen günstigeren Preis erreichen, wenn du mit ihm handeltest.*

(Die alte Leute Regelung gilt noch.) Dann ist alles viel leichter. –

*Wenn die alte Regelung noch gelten würde, wäre alles viel leichter.*

1. (Sie richten ihn hin.) Das Volk empört sich gegen die Regierung. 2. (Du liest das Buch.) Du weißt Bescheid. 3. Man pflanzt in der Stadt Bäume. (Man verbessert die Luft und verschönert die Stadt.) 4. (Ich kenne sein Geburtsdatum.) Ich gratuliere ihm jedes Jahr.

### **III. Підкресліть увічливі форми звернення й перекладіть речення.**

1. Könnte ich Sie morgen zurückrufen? 2. Würden Sie mir bitte noch ein Glas Bier bringen? 3. Würden Sie mir den Gefallen tun und mir helfen, den Wagen anzuschreiben? 4. Könnten Sie mir sagen, ob der Eilbrief heute noch zugestellt wird? 5. Dürfte ich Sie bitten, gegen 5 Uhr noch mal vorbeizukommen? 6. Wärst du so freundlich, dieses Päckchen mit zur Post zu nehmen?

### **IV. Використайте форми кон'юнктиву II минулого часу після слів „beinahe“ або „fast“. Перекладіть речення.**

*Er kümmerte sich nicht um sein Examen. - Es wäre besser gewesen, wenn er sich um sein Examen gekümmert hätte.*

1. Die Stadt baute keine Radfahrwege. 2. Du kauftest keine neuen Reifen für dein Auto. 3. Sie ging nicht zum Arzt. 4. Er kaufte sich keine neue Brille. 5. Der Motorradfahrer trug keinen Schutzhelm. 6. Der Angestellte kam nicht pünktlich zum Dienst. 7. Der Angeklagte sagte nicht die volle Wahrheit.

### **V. Підкресліть у тексті форми Konjunktiv I і зробіть переклад речень українською мовою.**

Der Verteidiger sagte, man müsse wenn man ein gerechtes Urteil fällen wolle, die Kindheit und Jugendzeit des Angeklagten kennen. Als dieser drei Jahre alt gewesen sei, sei seine Mutter gestorben. Sein Vater sei ein stadtbekannter Trinker gewesen. Der Angeklagte habe noch drei Jahre mit seinem Vater zusammengelebt. Eine Tante, die den Haushalt geführt habe, habe ihm nicht gemocht und habe ihn oft geschlagen.

### **VI. Прочитайте та зробіть письмовий переклад назви, 1, 2, 5-го абзаців тексту.**

*Benchmarking*

(1) Ein kurzer Blick in die Zeitung genügte: Das geruhssame Wochenende war für Xerox-Präsidenten Charles Christ vorbei. Wettbewerber Canon bot in einer Anzeige einen Kopierer an, der in Funktion und Leistungsfähigkeit den eigenen Produkten entsprach. Der einzige Unterschied: Der Verkaufspreis lag unter den Herstellungskosten der Xerox-Geräte.

(2) Christ schickte kurzerhand ein Team von Fachleuten nach Japan. Sie sollten in Erfahrung bringen, wieso Canon Kopierer zu einem Preis auf den Markt bringen konnte, der für Xerox dem sicheren Ruin gleichkam. Verdutzt nahmen die Experten – und mit ihnen die westliche Wirtschaftswelt – die überlegenen japanischen Management-Methoden zur Kenntnis.

(3) Nunmehr war es der Westen, der studierte, kopierte und kapierte: Nicht die Produkte, sondern die Prozesse machen Unternehmen in zunehmend gesättigten Märkten wettbewerbsfähig. Nach dieser Studienreise seiner Fachleute konnte Xerox innerhalb kurzer Zeit die Fertigungskosten um 50 Prozent und die Entwicklungszeit um 66 Prozent reduzieren. Man war wieder im Rennen — und das ehemals so geschmähte «Abgucken und Nachmachen» wurde unter dem Begriff des Benchmarking zur populären Managementmethode.

(4) Das Prinzip klingt einfach: Man nimmt die besten Praktiken anderer Unternehmen, implementiert sie im eigenen Unternehmen und versucht, es noch besser zu machen. Das hochgesteckte Ziel: Quantensprünge in Produktivität und Wertschöpfung zu machen.

(5) Vorreiter in Sachen Benchmarking sind in Deutschland die großen Automobilkonzerne. Bei Volkswagen laufen stets einige Dutzend Benchmarking-Projekte gleichzeitig. Und auch in der Stuttgarter Nobelschmiede Daimler wird ihre wiedererstarke Marktstellung nach den Turbulenzen Anfang der 90er Jahre einem systematischen Benchmarking zugeschrieben.

(6) Konsequentes Benchmarking ist also keine einmalige Angelegenheit, sondern eine permanente Aktivität im Unternehmen. Schließlich entwickelt sich auch die Konkurrenz weiter. «Benchmarking ist ein Marathonlauf ohne Ziellinie» (Paul Allaire, Xerox).

**VII. Перекладіть на українську мову наступні слова за допомогою словника, визначте рід іменників.**

	anbieten		Vorreiter
	Anzeige		Turbulenz
<i>der</i>	Unterschied	<i>різниця</i>	zuschreiben
	Team		konsequent
	kopieren		Angelegenheit
	wettbewerbsfähig		versuchen
	Begriff		zunehmen

**VIII. Розкладіть складні слова на компоненти і перекладіть їх на українську мову.**

das Wochenende

die Leistungsfähigkeit

der Verkaufspreis

die Herstellungskosten

die Entwicklungszeit

die Wertschöpfung                      *der Wert*                      *die Schöpfung*

die Marktstellung

die Studienreise

**IX. Замініть виділені жирним шрифтом слова запропонованими нижче синонімами.**

1. **In einem Inserat offerierte** die Firma Canon einen neuen Kopierer. 2. Nun **verstand** der Westen: Nicht die **Erzeugnisse**, sondern die **Vorgänge** machen Unternehmen auf den heutigen Märkten **konkurrenzfähig**. 3. Nach der Studienreise seiner Experten nach Japan **verringerte** Xerox die Entwicklungszeit seiner Produkte um 66 Prozent. 4. Das Prinzip **lautet** einfach. 5. Die besten Praktiken anderer Unternehmen **führt** man im eigenen Unternehmen **ein**.

Fachleute, Prozesse, kapieren, klingen, wettbewerbsfähig, anbieten, implementieren, eine Anzeige, reduzieren, Produkte

**X. Дайте письмові відповіді на запитання до тексту.**

1. Was hat Xerox-Präsident Charles Christ aus einer Zeitungsanzeige erfahren? 2. Worin bestand der Unterschied zwischen dem neuen Canon-Kopierer und den Xerox-Geräten? 3. Zu welchem Schluss kamen die westlichen Experten? 4. Um wie viel Prozent reduzierte Xerox seine Fertigungskosten? 5. Worin besteht das Prinzip des Benchmarking? 6. Wer betreibt Benchmarking in Deutschland besonders aktiv? 7. Welche bildhafte Bezeichnung bekam Benchmarking?

## ТРЕТІЙ ВАРІАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 5

### III

**I. Утворіть речення, що виражають нереальні бажання, у теперішньому часі й перекладіть їх.**

*Sie kommt nicht zurück. – Wenn sie doch zurückkäme!*

*Es ist so heiß. – Wenn es doch nicht so heiß wäre!*

1. Er ist nicht gesund. 2. Meine Schwester arbeitet nicht als Exportmanagerin.  
3. Das Zimmer im Hotel ist nicht teuer. 4. Das Wetter ist regnerisch. 5. Ich sage die Wahrheit nicht immer. 6. Mein Chef ist nicht auf Dienstreise.

**II. Утворіть нереальні умовні речення. У реченні, даному в дужках, використайте würde + Infinitiv. Перекладіть речення.**

(Du erreichst einen günstigeren Preis.) Du handelst mit ihm. –

*Du würdest einen günstigeren Preis erreichen, wenn du mit ihm handeltest.*

(Die alte Leute Regelung gilt noch.) Dann ist alles viel leichter. –

*Wenn die alte Regelung noch gelten würde, wäre alles viel leichter.*

1. (Ich nehme ein Taxi) Ich komme zu spät. 2. (Ich bleibe hier) Ich treffe sie. 3. Wir feiern meinen Geburtstag. (Sie fahren nicht mit.) 4. (Ich spiele Lotto.) Ich gewinne das große Los.

**III. Підкресліть увічливі форми звернення й перекладіть речення.**

Könnten Sie Ihren Termin auf Freitagvormittag verschieben? 2. Würdest du den genauen Zeitpunkt durchgeben? 3. Würden Sie mit ihnen über die Erhaltung und die Besetzung der Stellen unterhalten? 4. Könnten Sie mir sagen, wo ich Herrn Schneider von der Personalabteilung finden kann? 5. Dürfte ich Sie bitten, unsere Besprechung zu verschieben? 6. Wärest du so nett, meine Eltern anzurufen?

**IV. Використайте форми кон'юнктиву II минулого часу після слів „beinahe“ або „fast“. Перекладіть речення.**

*Er kümmerte sich nicht um sein Examen. - Es wäre besser gewesen, wenn er sich um sein Examen gekümmert hätte.*

1. Die Feuerwehr löschte den Brand nicht sofort. 2. Der Bus kam nicht pünktlich. 3. Der Apotheker installierte keine Alarmanlage. 4. Sie verlor ihre Tasche mit allen Papieren. 5. Es gab keinen Computer im Werk. 6. Der Politiker sprach nicht so laut. 7. Der Zug fuhr nicht so schnell.

**V. Підкресліть у тексті форми Konjunktiv I і зробіть переклад речень українською мовою.**

Die Zeitung berichtet, dass Teile Australiens eine katastrophale Trockenheit erlebten. Infolge des Regenmangels drohe in fünf von sechs australischen Bundesländern eine Dürrekatastrophe. Neben den Farmern, die bereits ihre Ernten und Tierherden verloren hätten, spürten jetzt auch die Bewohner der Städte den Wassermangel besonders stark. Für sie gelte eine strenge Beschränkung des Wasserverbrauchs.

**VI. Прочитайте та зробіть письмовий переклад назви, 1, 2, 5-го абзаців тексту.**

*Die E-Mail-Bewerbung (nach B. Andersen)*

(1) Viele Bewerber finden online ihren Traumjob. Und noch mehr haben damit nur Pech — weil sie mit minimalem Aufwand auf maximalen Erfolg hoffen und einige wichtige Regeln nicht beachten. Kurz, klar und knackig ist die optimale E-Mail-Bewerbung. «Sofort zur Sache kommen», so lautet ihr oberstes Prinzip. Wer wem schreibt, ergibt sich aus dem Kopf der E-Mail und braucht nicht wiederholt zu werden. Der Bewerber darf seine Anschrift und Telefonnummer ruhig in einer Fußzeile angeben. Er eröffnet das Textfeld mit der Anrede.

(2) Da die E-Mail-Bewerbung ohne edles Papier, bunte Kopien und sympathisches Foto zum Personaler kommt, konzertiert er sich auf den Text — und der muss deshalb besser sitzen als bei der klassischen Bewerbung. Wie lange sich der Personaler mit dem Anschreiben beschäftigt, hängt nicht nur vom Inhalt, sondern auch von der Präsentation des Textes ab. Die Auflistung von «Verkaufsargumenten» im Telegrammstil macht einen leserfreundlichen Eindruck. Das Anschreiben soll insgesamt fünf bis sieben Absätze haben; dazwischen soll jeweils eine Leerzeile stehen.

(3) Das Wichtigste zuerst — diese Regel gilt gerade für die E-Mail-Bewerbung, die sehr schnell gelesen und noch schneller weggeklickt wird. Der Bewerber soll deshalb die Absätze nach Wichtigkeit ordnen.

Der Schreibstil beeinflusst ebenfalls das Leserinteresse. Ein schnelles Medium wie die E-Mail verlangt kurze, knackige Sätze — und keine



komplizierten Passivkonstruktionen mit vielen Hilfsverben und Konjunktiven. Redundante Inhalte und Füllwörter sind zu streichen.

Der Link zur Homepage hilft, die E-Mail-Bewerbung kurz und übersichtlich zu halten. Ein Klick, und der Personaler findet weitere Informationen wie Arbeitsproben oder Fotos. Voraussetzung ist natürlich, dass der Bewerber diese Informationen online gestellt hat und regelmäßig aktualisiert. Nichts wirkt peinlicher als eine schlechte und alte Homepage.

(4) Die im Internet herrschende Oberflächlichkeit, was Form und Schreibstil betrifft, disqualifiziert jeden Bewerber. Deshalb unbedingt Korrektur lesen, am besten in zwei Durchgängen.

**VII. Перекладіть на українську мову наступні слова за допомогою словника, визначте рід іменників.**

	Aufwand		Wichtigkeit
	Bewerbung		beeinflussen
	sich ergeben (aus)		Homepage
<i>die</i>	Anrede	<i>Звертання, титул, святкова промова</i>	übersichtlich
	Personaler		Voraussetzung
	sich beschäftigen (mit)		Oberflächlichkeit
	abhängen (von)		betreffen

**VIII. Розкладіть складні слова на компоненти і перекладіть їх на українську мову.**

der Traumjob			
die Fußzeile			
das «Verkaufsargument»			
der Schreibstil			
das Leserinteresse			
die Passivkonstruktion			
das Hilfsverb	<i>die Hilfe</i>	<i>das Verb</i>	<i>допоміжне дієслово</i>
das Füllwort			

**IX. Опираючись на текст, складіть словосполучення.**

zur Sache	lesen
Korrektur	haben
einen (leserfreundlichen) Eindruck	kommen
das Leserinteresse	hoffen
auf maximalen Erfolg	beeinflussen
Pech	ordnen
nach Wichtigkeit	machen

**X. Дайте письмові відповіді на запитання до тексту.**

1. Warum haben viele E-Mail-Bewerber keinen Erfolg? 2. Wie lautet das oberste Prinzip der E-Mail-Bewerbung? 3. Was macht auf den Personaler einen leserfreundlichen Eindruck? 4. Wie soll der E-Mail-Bewerber die Absätze ordnen? 5. Welche Konstruktionen soll man in der E-Mail-Bewerbung vermeiden? 6. Was ist in Bezug auf die Homepage eines E-Mail-Bewerbers wichtig? 7. Ist Oberflächlichkeit in Form und Schreibstil der E-Mail-Bewerbung zulässig?

**ЧЕТВЕРТИЙ ВАРИАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 5**

**IV**

**I. Утворіть речення, що виражають нереальні бажання, у теперішньому часі й перекладіть їх.**

*Sie kommt nicht zurück. – Wenn sie doch zurückkäme!*

*Es ist so heiß. – Wenn es doch nicht so heiß wäre!*

Sie isst sehr wenig. 2. Das Bild ist teuer. 3. Sie hat hohes Fieber. 4. Er schreibt die Rechnung nicht. 5. Maria ist nervös. 6. Else kommt immer zu spät.

**II. Утворіть нереальні умовні речення. У реченні, даному в дужках, використайте würde + Infinitiv. Перекладіть речення.**

(Du erreichst einen günstigeren Preis.) Du handelst mit ihm. -

*Du würdest einen günstigeren Preis erreichen, wenn du mit ihm handeltest.*

(Die alte Leute Regelung gilt noch.) Dann ist alles viel leichter. –

*Wenn die alte Regelung noch gelten würde, wäre alles viel leichter.*

1. (Der Reiseleiter empfiehlt uns das Hotel Ritter) Wir fahren dorthin. 2. (Diese Firma liefert den Kunden die Ware kostenlos ins Haus.) Ich kaufe einen

Fernseher. 3. Der Museumsdirektor zeigt den Gästen die Ausstellung. (Das Museum gefällt ihnen sehr gut.) 4. (Der Vater verspricht dem Sohn nach dem Abitur eine Skandinavienreise.) Er beendet die Schule mit Auszeichnung.

**III. Підкресліть увічливі форми звернення й перекладіть речення.**

Könnten Sie bitte alles im Lagerhaus kontrollieren? 2. Könntest du bitte technische Unterlagen erarbeiten? 3. Würden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen schicken? 4. Könnten Sie mir sagen, wo ich Herrn Schneider von der Personalabteilung finden kann? 5. Dürfte ich Sie bitten, ein Ferngespräch mit München zu bestellen? 6. Wären Sie so nett, das schriftlich zu bestätigen?

**IV. Використайте форми кон'юнктиву II минулого часу після слів „beinahe“ або „fast“. Перекладіть речення.**

*Er kümmerte sich nicht um sein Examen. - Es wäre besser gewesen, wenn er sich um sein Examen gekümmert hätte.*

1. Die Münzen fielen in den Automaten. 2. Die Pflanzen wuchsen bei der Kälte nicht. 3. Ich fand die Stadt auf der Landkarte nicht. 4. Er bat den Chef um Versetzung. 5. Die Firma warb für ihre Waren. 6. Die Techniker zeichneten die Maschinenteile. 7. Du sendetest den Brief mit Luftpost.

**V. Підкресліть у тексті форми Кон'юнктив I і зробіть переклад речень українською мовою.**

Die Zeitung berichtet, dass Teile Australiens eine katastrophale Trockenheit erlebten. Jetzt für sie gelte eine strenge Beschränkung des Wasserverbrauchs. Nicht länger dürften sie ihre Gärten bewässern. Das Gießen sei ihnen tagsüber nur noch mit Kannen um Eimern erlaubt. In einigen Gemeinden des Staates Victoria sei die Not schon so groß, dass das Wasser auf 60 Liter pro Kopf und Tag rationiert worden sei.

**VI. Прочитайте та зробіть письмовий переклад назви, 1, 2, 5-го абзаців тексту.**

*Geschäftskorrespondenz*

(1) Ob es um eine Anfrage oder um eine Bestätigung oder um eine Reklamation geht alles wird langatmig kommentiert. Wir können uns den Arbeitsalltag erleichtern, wenn wir uns im Klartext verständigen. Dazu vier Grundregeln.

(2) 1. Regel – Einfachheit: Bringen Sie eine Information auf die einfachste, verständlichste Form. Wenn Informationen oder Entscheidungen gut durchdacht sind, lassen sie sich auch in klaren Worten ausdrücken. Vor allen anderen Wortarten hat eine der Vorrang: das Verb. Versuchen Sie jedes zweite Substantiv durch ein Verb zu ersetzen. Ihr Stil wird flotter, lebendiger.

(3) 2. Regel – Kürze und Prägnanz: In einem Text soll nur das erscheinen, was der Leser wissen muss. Wiederholungen lenken vom Thema ab. Sagen Sie alles Notwendige nur einmal. Vermeiden Sie Leerlauf, zum Beispiel überflüssige Einleitungen: ... *möchten wir Ihnen davon Kenntnis geben*. Wenn Sie eine Antwort erwarten, fragen Sie: Fragen bringen die Dinge auf den Punkt und zielen auf eine konkrete Antwort.

(4) 3. Regel – Gliederung: Ein logisch aufgebauter Text liest sich schneller und ist leicht verständlich. Jeder Satz soll nur eine Aussage enthalten. Zu viele Informationen in einem Satz verwirren den Leser. Wie Perlen auf einer Schnur soll ein Satz dem anderen in einem logischen Aufbau folgen. Jeder neue Gedanke gehört in einen neuen Absatz. Behandeln Sie das Thema abschließend. Springen Sie nicht zwischen den Gedanken, also Absätzen, hin und her.

(5) 4. Regel – Sympathie und Akzeptanz: Schreiben Sie aus einer positiven Haltung heraus. Bringen Sie das Wichtigste schon im ersten Satz. Damit fesseln Sie das Interesse des Lesers. Sprechen Sie den Empfänger persönlich an, dann fühlt er sich auch angesprochen. Schreiben Sie aktiv, wenn Sie etwas erreichen wollen. Passive Formulierungen wirken unpersönlich. Ihr Brief soll das Gefühl gemeinsamen Interesses und partnerschaftlicher Zusammenarbeit vermitteln. Bitte und danke sind sympathische Signale. Setzen Sie die kleinen Helfer so oft wie möglich ein.

**VII. Перекладіть на українську мову наступні слова за допомогою словника, визначте рід іменників.**

Anfrage		ablenken (von)
die Bestätigung	<i>Підтвердження, засвідчення, ратифікація</i>	Einleitung
sich verständigen		Gliederung
Einfachheit		Aussage
ausdrücken		behandeln
Vorrang		Haltung
Prägnanz		einsetzen

### VIII. Утворіть дієслова і перекладіть їх на українську мову.

Die Anfrage                      anfragen                      запитувати, дізнаватись

Die Entscheidung

Die Wiederholung

Die Einleitung

Der Gedanke

Die Akzeptanz

Der Empfänger

Die Antwort

### IX. Опираючись на текст, складіть словосполучення.

überflüssige Einleitungen	sich verständigen
das Thema	zielen
das Interesse des Lesers	vermeiden
im Klartext	behandeln
(Informationen) auf die einfachste Form	sich ausdrücken
auf eine konkrete Antwort	bringen
in klaren Worten	fesseln

### X. Дайте відповіді на запитання до тексту.

1. Welche Wortart soll in geschäftlicher Korrespondenz Vorrang haben? 2. Wie beeinflusst der Gebrauch von Verben den Stil eines Schreibens? 3. Welche Wirkung haben Wiederholungen? 4. Was soll man in einem Geschäftsschreiben vermeiden? 5. Welcher Text liest sich schneller? 6. Wie wirken passive Formulierungen? 7. Welches Gefühl soll ein Geschäftsbrief vermitteln?

Опрацюйте наступні розділи:

1. Часові форми дієслова. Утворення та можливі варіанти перекладу.
2. Партицип I та II. 3. Основні правила словотворення в німецькій мові, способи перекладу.
4. Підрядні речення, види, можливі варіанти перекладу. Лексико-граматичні еквіваленти заміни підрядних речень.

## ПЕРШИЙ ВАРІАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 6

### I

#### I. Поставте дієслова у дужках в імперфекті. Перекладіть текст.

Kaum zu glauben.

1. In Kanada wurde (werden) 1987 ein Kind geboren, das nur 624g \_\_\_\_\_ (wiegen). Die Schwangerschaft \_\_\_\_\_ (dauern) nur 128 Tage. Das Kind heute gesund und kräftig.

2. Den längsten Schluckauf \_\_\_\_\_ (müssen) ein Amerikaner 68 Jahre lang ertragen. Er \_\_\_\_\_ (finden) bis heute kein Gegenmittel, \_\_\_\_\_ (führen) aber dennoch ein normales Leben. Er bedauerte jedoch, dass ihm sein künstliches Gebiss ständig aus dem Mund \_\_\_\_\_ (fallen).

3. Die meisten neugeborenen Mädchen in der Bundesrepublik \_\_\_\_\_ (heißen) letzten Jahrzehnt Katharina, Sarah, Anna und Julia; die häufigsten Jungennamen \_\_\_\_\_ (lauten) Christian, Daniel, Alexander, Jan. Der am weitesten verbreitete Nachname in Deutschland \_\_\_\_\_ (sein) der Name „Müller“.

4. Ungefähr 635 kg \_\_\_\_\_ (bringen) der bisher dickste Mann der Welt auf die Waage. Auch der größte Mann war ein Amerikaner. Seine Größe \_\_\_\_\_ (betragen) 2,72 m.

#### II. Утворіть словосполучення за зразком, перекладіть.

Зразок: die Wohnung (durchsuchen) – die durchsuchte Wohnung

1. Füße (einschlafen). 2. die Belohnung (versprechen) 3. der Vertrag (abschließen) 4. der Unfall (beschreiben) 5. der Reichtum (vergeuden) 6. eine Überschrift (unterstreichen) 7. die Verhandlungen (unterbrechen)

#### III. Утворіть іменники з дієслів згідно зі зразком.

Зразок: die Frist lief ab – der Ablauf der Frist

1. das Brot roch frisch 2. die Lage wurde besprochen 3. die Autobahn wurde gesperrt 4. man hat die Frage beantwortet 5. zum Jubiläum beglückwünschen 6. an dem Wettbewerb teilnehmen 7. der Ausländer verhält sich.

**IV. Підкресліть присудок, назвіть часову форму присудка і перекладіть його.**

1. Es ist in der Nacht gefroren. 2. Ich sehe in der Liste nach, ob Ihr Name dort steht. 3. Wir bereiteten und gründlich vor und machten keinen Fehler. 4. Der Student hat die Prüfung mit einer Eins bestanden. 5. Unsere Firma wird Sie morgen anrufen. 6. Ihre Bestellung ist schon aufgeführt worden. 7. Die Güter sollen bis zum Wochenende geliefert werden.

**V. Утворіть підрядні речення, використовуючи сполучники в дужках. Перекладіть речення.**

(seitdem) Seit seiner Scheidung muss er Unterhalt zahlen. – *Seitdem er geschieden hat, muss er Unterhalt zahlen.*

1. (Soweit) Nach meiner Information hat er ein Bankkonto in der Schweiz. 2. (Sooft) Bei jedem Streit versuchte sie, recht zu behalten. 3. (Während) Beim Regen sollen die Autofahrer aufpassen. 4. (nachdem) Nach der Pensionierung fing er an zu malen. 5. (Als) Nach dem Essen machte er seine Arbeit fort. 6. (Bevor) Vor dem Vertragsabschluss sollen alle Punkte der Vertrags gründlich durchschaut werden.

**VI. Прочитайте текст і перекладіть письмово назву та 2, 3, 5-й абзаци.**

*Ethno-Marketing (nach Sandra Pfister)*

(1) Ob Autohersteller, Bausparkasse, Stromanbieter oder Telefonfirma – **Ethno-Marketing** soll die kaufkräftigen Minderheiten in Deutschland ködern.

(2) Ausländer stellen in Deutschland über 10 Prozent der Bevölkerung, Türken haben den größten Anteil daran. Die rund 3 Millionen große Gruppe hat ihre besonderen Konsumgewohnheiten. Ihre Großhaushalte verbrauchen massenhaft Strom. Sie fahren am liebsten teure Autos Marke Mercedes. Und weil sie dauernd mit ihrer Verwandtschaft in Istanbul telefonieren, ist ihre Telefonrechnung nicht gerade niedrig.

(3) Aus Vermutungen und Vorurteilen sind schon längst wissenschaftlich untermauerte Erkenntnisse geworden. Beispiel Mercedes: Jeder fünfte Türke fährt ein Auto mit Stern – aber nur einer von sieben

Deutschen. «Grund genug, etwas für diese Leute zu tun», sagt Erich Fiala, der bei der deutschen DaimlerChrysler-Vertriebsgesellschaft für das Marketing verantwortlich ist. Gemeint ist ein speziell auf Türken abgestimmtes Verkaufskonzept. So setzt Mercedes auf die Kraft des persönlichen Gesprächs mit der Kundschaft. 22 türkische Verkaufsberater sind in Regionen mit hohem Türkenanteil aktiv. Vor dem Verkaufsgespräch bittet man den türkischen Kunden erst einmal auf das ein oder andere Gläschen Tee in die Samowar-Ecke. «Türken schätzen diese Mentalität der Gastfreundschaft. Deshalb versuchen wir, gute Gastgeber zu sein», erzählt Mehmet Arik, Verkaufsberater aus Köln.

(4) Eine weitere Minderheit sind Russen und Russlanddeutsche. Besonders das Baugewerbe hat die Russen als Zielgruppe entdeckt. «Alles, was mit Bauen zu tun hat, liegt in der Mentalität unserer Leute. Sie versuchen sofort, sich ein eigenes Heim aufzubauen», sagt Ludmila Brinster von der Ethno-Marketing-Agentur K&D in Hannover.

(5) Vertraut mit Bräuchen und Gewohnheiten soll Ethno-Werbung sein, sich aber nicht mit Klischees abfinden. Die Experten der erwähnten Agentur aus Hannover warnen beispielsweise davor, der russischen Klientel ständig mit Matroschkas anzukommen: «Das finden die beleidigend.» Und wer den Deutschtürken einen Schnauzbarträger in einem Geschäft als Identifikationsfigur anbietet, dürfte eher Wut als Nachfrage stimulieren.

**VII. Перекладіть на українську мову за допомогою словника, перед іменником поставте артикль *der, die, das*.**

	kaufkräftig		Gastgeber
<i>die</i>	Minderheit	<i>меншість, меншина</i>	verantwortlich
	Ausländer		entdecken
	verbrauchen		versuchen
	Verwandtschaft		sich abfinden
	Erkenntnis		warnen
	Kundschaft		Nachfrage



**VIII. Знайдіть у тексті німецькі еквіваленти таких словосполучень:**

- a) зацікавити (спокусити) купівельноспроможні меншини
- b) масово споживати електроенергію
- c) науково обґрунтовані висновки
- d) бути відповідальним за маркетинг
- e) розумітися на звичаях та звичках
- f) цінити гостинність
- g) не задовольнятися кліше

**IX. Розкладіть слова на компоненти та перекладіть їх українською мовою.**

der Autohersteller

der Stromanbieter

die Konsumgewohnheit

die Vertriebsgesellschaft

das Verkaufskonzept

der Verkaufsberater

die Gastfreundschaft    *der Gast*    *die Freundschaft*    гостинність, привітність

das Baugewerbe

**X. Дайте письмові відповіді на такі запитання до тексту :**

1. Welche Aufgabe hat Ethno-Marketing? 2. Warum orientiert sich Ethno-Marketing in Deutschland vor allem auf Türken? 3. Welche Vorstellungen hat man in Deutschland über Türken? 4. Was hat die deutsche DaimlerChrysler-Vertriebsgesellschaft ausgearbeitet? 5. Welche Branche hat Russen als Zielgruppe entdeckt? 6. Womit soll sich die Ethno-Werbung nicht abfinden? 7. Wovon warnen die Experten einer Ethno-Marketing-Agentur aus Hannover?

## **ДРУГИЙ ВАРІАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 6**

### **II**

**I. Поставте дієслова у дужках в імперфекті. Перекладіть текст.**

Wer war Kästner?

Erich Kästner wurde (werden) in Dresden geboren. Er \_\_\_\_\_ (wohnen) lange Zeit in Berlin und \_\_\_\_\_ (schreiben) viele Kinderbücher, wie zum Beispiel „Emil und die Detektive“ und „Das doppelte Lottchen“. Die Nazis \_\_\_\_\_ (verbrennen) seine Bücher bei den propagandischen Bücherverbrennungen. Während des Krieges \_\_\_\_\_ (emigrieren) Kästner nicht ins Ausland, sondern er \_\_\_\_\_ (bleiben) in Berlin. Nach dem Krieg \_\_\_\_\_ (bekommen) er den Büchner-Preis; das \_\_\_\_\_ (sein) der angesehenste deutsche Literaturpreis.

## **II. Утворіть словосполучення за зразком, перекладіть.**

Зразок: die Bücher (leihen) – die geliehenen Bücher

1. auf einer Party (gelingen) 2. in der Handtasche (stehlen) 3. eine Wette (verlieren) 4. das Papier (zerreißen) 5. der Zug (eintreffen) 6. eine Geschichte (ausdenken) 7. der Name (vergessen)

## **III. Утворіть іменники з дієслів згідно зі зразком.**

Зразок: die Frist lief ab – der Ablauf der Frist

1. die Gefängnisinsassen flohen 2. der Arzt empfahl salzarme Kost 3. das Ultimatum lief ab 4. er handelte mit Drogen 5. die Biene stach ihn 6. der Erpresser gestand 7. das Passagierflugzeug wurde abgeschlossen

## **IV. Підкресліть присудок, назвіть часову форму присудка і перекладіть його.**

1. Hier ist es verboten zu rauchen. 2. Die Kontrollarbeit soll spätestens bis zum 12.06 abgegeben werden. 3. Warum mussten Sie gestern so lange im Büro bleiben? 4. Der Zug kam um 17. 30 Uhr am Hauptbahnhof an. 5. Ich bin heute zur Arbeit mit dem Auto gefahren. 6. Das Gebäude wurde noch im vorigen Jahrhundert gebaut. 7. Die Bedingungen des Vertrages sollen unbedingt gehalten werden.

## **V. Утворіть підрядні речення, використовуючи сполучники в дужках. Перекладіть речення.**

(seitdem) Seit seiner Scheidung muss er Unterhalt zahlen. – *Seitdem er geschieden hat, muss er Unterhalt zahlen.*

1. (Als) Beim Staubsaugen fand er den Ring. 2. (Wenn) Bei klarer Sicht sieht man Zugspitze 3. (Falls) Bei einem Streik im öffentlichen Dienst fahren die Busse nicht 4. (Obwohl) Ungeachtet der Zeugenaussagen gegen ihn wurde er freigesprochen 5. (Um ...zu) Zur Kontrolle der Arbeitszeiten benutzen wir eine Stechuhr.

**VI. Прочитайте текст і перекладіть письмово назву та 1, 3, 4-й абзаци.**

### *Markt und Marktfunktionen*

(1) Jeder Tausch ist Markt. Immer, wenn Anbieter eines Gutes und Nachfrager nach diesem Gut zusammentreffen und ihre gegenseitigen Wünsche mitteilen, entsteht ein Markt.

Markt: Gesamtheit der Beziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern in Raum und Zeit. Der Markt ist Resultat der Arbeitsteilung. Auf ihm vollziehen sich ökonomische Vorgänge zwischen Wirtschaftssubjekten. Gegenstände des Austausches auf Märkten sind Güter, also Sachgüter, Dienstleistungen und Rechte.

(2) Am Markt treffen also Angebot und Nachfrage aufeinander, wobei das Ergebnis dieses Geschehens die Preise sind. Die Preise signalisieren, ob von bestimmten Gütern

– mehr produziert als nachgefragt wird, dann sinken die Preise und es wird weniger interessant, diese Produktion weiter zu betreiben oder

– weniger produziert als nachgefragt wird, dann steigen die Preise und es wird reizvoller die Produktion auszudehnen. Der Markt stellt eine Konfrontation von Käufer- und Verkäuferinteressen dar. Diese entgegengesetzten Pole des Marktes kommen in den Marktfunktionen zum Ausdruck:

a) Koordinierungsfunktion, b) Anerkennungs- und Realisierungsfunktion, c) Wettbewerbsfunktion, d) Informationsfunktion, e) Sozialfunktion.

(3) In der Koordinierungsfunktion besteht das zentrale Anliegen eines marktwirtschaftlichen Mechanismus. Die entgegengesetzten Interessenlagen werden in Übereinstimmung gebracht. In der Regel müssen beide Partner ihre Vorstellungen korrigieren. Dieser Interessenausgleich erfolgt über die Preise.

Wird ein Gut durch einen Käufer zur Befriedigung seiner Nachfrage anerkannt, wird sein Vorhaben schließlich durch Kauf realisiert. In diesem Sinne hat der Markt eine Anerkennungs- und Realisierungsfunktion.

(4) Häufig treten auf dem Markt viele Anbieter mit gleichartigen Gütern auf, sie konkurrieren um den Kunden. Deshalb hat der Markt eine Wettbewerbsfunktion.

Im Rahmen des Wettbewerbs findet eine aktive und passive Information des potentiellen Kunden statt. Der Markt besitzt demzufolge eine Informationsfunktion. Dies ist jedoch keine einseitige Orientierung auf den Kunden, zum Beispiel durch Werbung und Beratung, sondern gleichzeitig bekommt auch der Anbieter die für ihn wichtigen Angaben, zum Beispiel durch Marktbeobachtung und Marktforschung.

(5) Da die Beziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern letztlich Beziehungen zwischen Menschen sind, stellt der Markt ein gesellschaftliches Gebilde dar, bildet ein gesellschaftliches Umfeld «zwischenmenschlicher Beziehungen». Der Markt übt eine «Sozialfunktion» aus. Der Markt ist deshalb nicht nur als wirtschaftsrelevanter Raum von Bedeutung, sondern auch als sozialer Raum.

**VII. Перекладіть на українську мову за допомогою словника, перед іменником поставте артикль der, die, das.**

tauschen		Ergebnis
anbieten		Beziehung
Nachfrage		Geschäft
Käufer		Güter
verkaufen		Liefern
sich interessieren	<i>Цікавитись, зацікавитись</i>	Darstellen
übereinstimmen		gleichartig

**VIII. Знайдіть в тексті німецькі еквіваленти таких словосполучень:**

- a) економічні процеси
- b) ринково-економічний механізм
- c) потенційний клієнт
- d) економічно важливий простір
- e) протилежні інтереси
- f) міжлюдські відносини
- g) громадське формування

**IX. Розкладіть слова на компоненти та перекладіть їх українською.**

Arbeitsteilung

Marktbeobachtung

Interesseteilung

Dienstleistung

Interessenausgleich

die Gastfreundschaft    *der Gast*    *die Freundschaft*    гостинність, привітність

Koordinierungsfunktion

Wirtschaftszweig

**X. Дайте письмові відповіді на такі запитання до тексту:**

1. Wann entsteht ein Markt? 2. Sind Güter Gegenstände des Austausches auf Märkten? 3. Was ist ein Markt? 4. Wo treffen Angebot und Nachfrage aufeinander? 5. Warum sinken oder steigen die Preise? 6. Welche Marktfunktionen kennen Sie?

### **ТРЕТІЙ ВАРІАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 6**

#### **III**

**I. Поставте дієслова у дужках в імперфекті. Перекладіть текст.**

Er erhielt (erhalten) 1921 den Nobelpreis für Physik und \_\_\_\_\_ (schaffen) die Relativitätstheorie, die auf zahlreichen Gebieten der Physik bahnbrechend \_\_\_\_\_ (wirken). 1939 \_\_\_\_\_ (verfassen) er einen Brief an den amerikanischen Präsidenten Roosevelt, in dem er die Notwendigkeit \_\_\_\_\_ (unterstreichen), Experimente zur Herstellung einer Atombombe zu beginnen. Unter dem Eindruck der späteren nuklearen Katastrophe \_\_\_\_\_ (aufrufen) er alle Wissenschaftler \_\_\_\_\_, nach besten Kräften zu verhindern, dass diese Waffen zu den brutalen Zwecken gebraucht werden, für die man sie \_\_\_\_\_ (erfinden).

**II. Утворіть словосполучення за зразком, перекладіть.**

Зразок: die Wohnung (durchsuchen) – die durchsuchte Wohnung

1. eine Frau (finden) 2. Fieber (sinken) 3. der Politiker (kündigen) 3. die Mandeln (brennen) 4. das Fleisch (schneiden) 5. ein Mann (scheiden) 6. das Kind (beißen) 7. das Angstgefühl (beherrschen)

**III. Утворіть іменники з дієслів згідно зі зразком.**

Зразок: die Frist lief ab – der Ablauf der Frist

1. der Fahrschüler verhielt sich falsch 2. die Elektrizität fiel aus. 3. der Taucher fand ein Wrack 4. seine Gesundheit besserte sich 5. sich vor dem Wetter schützen 6. die Behinderten berücksichtigen 7. die Lederwaren verkaufen

**IV. Підкресліть присудок, назвіть часову форму присудка і перекладіть його.**

1. Das Mädchen ist erkrankt und kann die Universität nicht besuchen. 2. Man hat uns die Aufgabe erklärt. 3. Wir sind in den Wald nach Pilzen gegangen. 4. Mein Freund absolvierte das Gymnasium und legte die Aufnahmeprüfungen an die Hochschule ab. 5. Du wirst die Telefonnummer doch vergessen, wenn du die sich nicht notieren wirst. 6. Der Student hatte die Frage des Professors gar nicht verstanden.

**V. Утворіть підрядні речення, використовуючи сполучники в дужках. Перекладіть речення.**

(seitdem) Seit seiner Scheidung muss er Unterhalt zahlen. – *Seitdem er geschieden hat, muss er Unterhalt zahlen.*

1. (Wenn) Beim Anruf bei der Firma bekommen Sie die notwendigen Informationen. 2. (Nachdem) Nach dem Abschluss des Trainings wird der Sportler mit dem Journalisten sprechen. 3. (Als) In meiner Kindheit fühlte ich mich am glücklichsten. 4. (Sobald) Der Chef wird Sie anrufen sofort nach der Rückkehr aus den USA. 5. (Nachdem) Nach seinem zweiten Herzinfarkt hörte er mit dem Rauchen auf. 6. (solange) Während seines Studiums in Frankreich hat er viele bekannte Menschen kennen gelernt.

**VI. Прочитайте текст і перекладіть письмово назву та 1, 3, 4-й абзаци.**

*Die Otto (GmbH & Co KG)*

(1) Die Otto (GmbH & Co KG) wurde am 17. August 1949 von Werner Otto als «Otto Versand» gegründet. Das damals im Hamburger Stadtteil Schneysen ansässige Unternehmen hatte zunächst nur ein einziges Produkt im Angebot: Schuhe. Mittlerweile entwickelte sich der Otto Versand zu einer weltweit tätigen Handels- und Dienstleistungsgruppe und heißt folgerichtig nicht mehr «Otto Versand», sondern firmiert als Otto (GmbH & Co KG).

(2) Der erste Otto-Katalog kam 1950 in einer Auflage von 300 Exemplaren auf den Markt, war handgebunden und präsentierte auf 14 Seiten 28 Paar Schuhe. Heute erscheint der Hauptkatalog zweimal jährlich als Frühjahr/Sommer- und Herbst/Winter-Katalog mit einer Auflage von rund 10 Millionen Exemplaren. Darüber hinaus gibt Otto zahlreiche Spezialkataloge heraus. Insgesamt werden pro Saison von der Einzelgesellschaft Otto etwa 62 verschiedene Angebotsträger verschickt mit einer Gesamtauflage von 109 Millionen Exemplaren. Das Schergewicht des 130.000 Artikel zählenden Otto-Sortiments liegt bei Mode und Textilien.

(3) Durch Niederlassungen, Büros bzw. Repräsentanten ist Otto in über 15 Ländern Europas vertreten (z.B. in Frankreich, Großbritannien, Italien und in der Schweiz), sowie auch in Asien und Nord- und Südamerika. Das Unternehmen ist bestrebt, die Märkte in Osteuropa und in Japan weiterzuentwickeln. Mit einem Umsatzanteil von ungefähr 50 % bleibt Deutschland weiterhin der wichtigste Markt für den Otto Konzern, gefolgt vom übrigen Europa mit rund 40 %. Insgesamt lag sein Umsatz im Geschäftsjahr 2003/2004 bei 14,31 Milliarden Euro.

(4) Im In- und Ausland beschäftigt der Konzern etwa 55 000 Mitarbeiter. Innerhalb der letzten zehn Jahre hat sich der Umsatz und die Zahl der Mitarbeiter mehr als verdoppelt. Die Zielsetzung des Otto Konzerns ist, auf Basis einer nachhaltigen Kundenorientierung eine stabile positive Entwicklung von Umsatz und Ergebnis zu erreichen.

Außerdem fördert die Michael Otto Stiftung, die 1993 vom Vorstandsvorsitzenden Dr. Michael Otto gegründet wurde, Naturschutzprojekte in Deutschland, Europa und in Zentralasien. Sie dienen alle dem gleichen Ziel: dem Schutz der Lebensgrundlage Wasser sowie der vom Wasser geprägten Lebensräume. Denn Wasser ist ein kostbares und immer knapper werdendes Gut.

**VII. Перекладіть на українську мову за допомогою словника, перед іменником поставте артикль *der, die, das*.**

Versand		Anteil	
Angebot		Beschäftigen	
Tätig (sein)		Verdoppeln	
Auflage		Umsatz	
Erscheinen		Ergebnis	
Herausgeben		Fördern	
Sortiment	der	Schutz	<i>Захист, охорона</i>
Vertreten (sein)		Gut	

**VIII. Знайдіть в тексті німецькі еквіваленти таких словосполучень:**

- a) численні спеціальні каталоги
- b) філія
- c) представник
- d) оборот протягом звітного фінансового року
- e) орієнтування клієнта
- f) місцеві підприємства
- g) більше ніж у два рази

**IX. Розкладіть слова на компоненти та перекладіть їх українською.**

der Hauptkatalog			
der Angebotsträger			
die Einzelgesellschaft			
das Schwergewicht			
der Umsatzanteil			
das Geschäftsjahr	<i>das Geschäft</i>	<i>das Jahr</i>	<i>Господарчий рік; звітний фінансовий рік</i>
die Zielsetzung			
die Kundenorientierung			



**Х. Дайте письмові відповіді на такі запитання до тексту:**

1. Von wem und wo wurde der Otto Versand gegründet? 2. Wie hoch war die Auflage des ersten Otto-Katalogs? 3. Was präsentierte der erste Otto-Katalog? 4. Wie viel Artikel umfasst das Sortiment des heutigen Otto Konzerns? 5. Wo ist der Otto-Konzern vertreten? 6. Wie hoch ist der Umsatz des Otto Konzerns? 7. Welches Ziel verfolgt der Otto Konzern? 8. Was fördert die Michael Otto Stiftung?

**ЧЕТВЕРТИЙ ВАРІАНТ КОНТРОЛЬНОГО ЗАВДАННЯ № 6**  
**IV**

**I. Поставте дієслова у дужках в імперфекті. Перекладіть текст.**

Er \_\_\_\_\_ (leben) von 1749-1832. In Leipzig \_\_\_\_\_ (studieren) er die rechte. Er \_\_\_\_\_ (sich verlieben) in viele Frauen. Der Herzog Karl August \_\_\_\_\_ (berufen) ihn nach Weimar. Er \_\_\_\_\_ (unternehmen) Reisen nach Rom, Neapel, Sizilien. Mit Friedrich von Schiller \_\_\_\_\_ (verbinden) er ihn eine enge Freundschaft. Sein bekanntestes werk ist das Drama „Faust“. Nach seinem Namen \_\_\_\_\_ (benennen) man ein deutsches Kulturinstitut.

**II. Утворіть словосполучення за зразком, перекладіть.**

Зразок: die Bücher (leihen) – *die geliehenen Bücher*

1. ein Versuch (misslingen) 2. die Ware (liefern) 3. das Dokument (verlieren) 4. der Einbrecher (überraschen) 5. das Mail (schicken) 6. die Liste (durchlesen) 7. das Werk (umbauen)

**III. Утворіть іменники з дієслів згідно зі зразком.**

Зразок: die Frist lief ab – *der Ablauf der Frist*

1. das Visum galt für einen Monat 2. die Opfer wurden begraben 3. das Hotel lag günstig 4. der Vesuv brach aus 5. man führte Getreide ein 6. ein Sohn wurde geboren 7. die Hälfte der Belegschaft wurde entlassen.

**IV. Підкресліть присудок, назвіть часову форму присудка і перекладіть його.**

1. Hatte es in der Nacht geschneit? 2. Er hatte den Text mit heutigem Vortrag zu Hause vergessen. 3. Die Brille ist nirgends zu finden. 4. Der Plan des Gebäudes ist ganz schnell entworfen worden. 5. Die bestellten Waren werden nach der Ankunft bezahlt werden. 6. Der Student bekam eine Bemerkung für die Verspätung. 7. Wir besorgen die Fahrkarten im Vorverkauf.

**V. Утворіть підрядні речення, використовуючи сполучники в дужках. Перекладіть речення.**

(seitdem) Seit seiner Scheidung muss er Unterhalt zahlen. – *Seitdem er geschieden hat, muss er Unterhalt zahlen.*

1. (Als) Mit 20 Jahren schuf er sein erstes Werk. 2. (Weil) Wegen der Verspätung hat er den Zug nach München verpasst. 3. (Obwohl) Trotz des kalten Wetters wurde der Bau dieses Gebäudes nicht unterbrochen. 4. (Wenn) beim starken Kopfschmerzen nehmen Sie eine dieser Tabletten. 5. (falls) Bei den Problemen während der Lieferung der Waren rufen Sie unseren Manager an. 6. (Sobald) Mit der Ankunft Ihrer Bestellung wird die Firma sofort reagieren.

**VI. Прочитайте текст і перекладіть письмово назву та 1, 3, 5-й абзаци.**

*Text: Die Europäische Union*

**(1)** Der Weg zur Modernisierung der Gesellschaft im europäischen Kontext hat vor über 50 Jahren begonnen.

Das Ergebnis dieses Kooperations- und Integrationsprozesses, der im Jahre 1951 mit sechs Staaten (Deutschland, Belgien, Frankreich, Italien, Luxemburg und den Niederlanden) begann, ist die Europäische Union (EU). Nach 50 Jahren und fünf Erweiterungen (1973: Dänemark, Irland und Großbritannien; 1981: Griechenland; 1986: Spanien und Portugal; 1995: Österreich, Finnland und Schweden; 2004: Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowenien, die Slowakei, die Tschechische Republik, Ungarn und Zypern) umfasst die EU heute 25 Mitgliedstaaten.

**(2)** Die Aufgabe der Europäischen Union ist es, die Beziehungen zwischen den Mitgliedstaaten sowie ihren Völkern solidarisch zu gestalten. Es werden folgende Ziele verfolgt:

– Förderung des wirtschaftlichen und sozialen Fortschritts (Verwirklichung des Binnenmarktes seit 1993, Einführung der einheitlichen Währung 1999).

– Humanitäre Hilfe in Drittländern, gemeinsame Außen-und Sicherheitspolitik.

– Erhaltung und Entwicklung des Unionsrechts.

(3) Für Verwirklichung der Politik der EU wurden 5 Organe gegründet: das Europäische Parlament, der Rat (der die Regierungen der Mitgliedstaaten vertritt), die Kommission (das Exekutivorgan), der Gerichtshof und der Rechnungshof.

(4) Die offizielle Währung von elf EU-Mitgliedstaaten ist seit dem 1. Januar 1999 der Euro. Die nationalen Währungen der Staaten wurden in Euro umgerechnet. Auf Euro laufende Banknoten und Münzen wurden erst ab dem 1. Januar 2002 ausgegeben.

(5) Fast alle Mitgliedstaaten der EU (sowie die USA und Kanada) sind auch Mitglieder des Atlantischen Bündnisses (NATO). Die Außenpolitik und die Literatur sprechen nun von einer NATO-neu, deren Hauptaspekt die Herstellung einer Friedensordnung in Europa ist. Der Artikel 1 des Nordatlantik- Vertrages sagt, dass die Mitgliedstaaten sich jeder Gewaltanwendung» enthalten werden.

(6) Noch eine internationale Organisation, der alle Staaten der EU sowie noch 166 Staaten angehören, ist die Vereinten Nationen (UNO). Sie wurde nach dem Zweiten Weltkrieg gegründet, um den Weltfrieden und die internationale Sicherheit zu wahren, freundschaftliche Beziehungen zwischen den Nationen zu entwickeln.

**VII. a) Перекладіть на українську мову за допомогою словника, перед іменником поставте артикль der, die, das.**

Beziehung	fördern	
Fortschritt	einführen	
Weltfrieden	verfolgen	
Gewaltanwendung	gestalten	
einheitliche Währung	wahren	<i>Зберігати, забезпечувати</i>
entwickeln	sich enthalten	
Mitgliedstaat	Sicherheit	

**VIII. Знайдіть у тексті німецькі еквіваленти для таких висловів:**

- a) сприяння економічному та соціальному прогресу
- b) шлях до модернізації суспільства в Європейському контексті
- c) здійснювати спільну зовнішню політику
- d) офіційна валюта Європейського Союзу
- e) утримуватись від будь-якого застосування сили
- f) збереження миру і безпеки
- g) складатися з ...

**IX. Розкладіть слова на компоненти та перекладіть їх українською.**

der Zusammenschluss

die Wirtschaftsgemeinschaft

das Gipfeltreffen

der Binnenmarkt

die Gewaltanwendung

das Inkrafttreten

die Gastfreundschaft      *der Gast die Freundschaft*    гостинність, привітність

die Festsetzung

**X. Дайте письмові відповіді на такі запитання до тексту:**

1. Wann wurde die Europäische Union gegründet? 2. Wie viele Mitgliedstaaten umfasst die Europäische Union heute? 3. Welche Aufgabe erfüllt die Europäische Union? 4. Welche Fortschritte wurden von der Europäischen Union schon gemacht? 5. Wann wurde eine einheitliche Währung eingeführt? 6. Wie heißt die neue einheitliche Währung? 7. Welche Ziele verfolgt die Europäische Union? 8. Wann wurden die Vereinten Nationen gegründet?

**AUFGABEN FÜR SELBSTÄNDIGE ARBEIT  
WAS IST DAS ÜBERHAUPT "WIRTSCHAFT"?**

Vom Franzosen heißt es, dass er arbeitet, um zu leben. Vom Deutschen sagt man, er lebe, um zu arbeiten. Die Wahrheit liegt vielleicht in der Mitte. Wir sind auf dieser Welt, um zu arbeiten, zu produzieren, zu sparen, zu verbrauchen, zu verdienen-

ein ewiger Kreislauf. Im Grunde geht es immer wieder um nichts anders, als dass wir essen und trinken) uns kleiden können und ein Dach über dem Kopf haben. Jeder ist in dieses Netzwerk eingespannt - ob er will oder nicht. Der Prozess heißt Wirtschaft. Und wenn man im Lexikon die Definition für das Wort Wirtschaft mit der Formulierung umschreibt, dies sei die "Gesamtheit der Einrichtungen und Maßnahmen zur planvollen Deckung des menschlichen Bedarfs nach Gütern".

#### Inflation -ein altes Phänomen

Schon Alexander der Große (356-323 v.Chr.) musste dies erkennen.. Er war nicht nur der große Eroberer, sondern er schuf auch eine der ersten großen Inflationen, also der Geldentwertungen. Als der mazedonische König nämlich den persischen Goldschatz als Beute heimgeschleppt hatte und daraus munter Münzen geschlagen worden waren, wurde plötzlich alles teuer. Niemand fand zunächst eine Erklärung. Doch sie war höchst einfach. Alexander hatte nur das Gold geholt. Er hatte aber vergessen, auch die Ware zu besorgen, die man für dieses Gold kaufen konnte. Heute würden wir sagen: ein typischer Fall von importierter Inflation. Denn das gelbe Edelmetall allein nutzt nichts. Dem Gold oder Geld muss ein Gut gegenüberstehen, das der Mensch "lebensnotwendig" braucht. Erst dann erhält das Gold oder Geld seinen wirklichen Wert. Viele Münzmacher späterer Zeit wurden zu Inflationisten, und ihr Werk betrog viele andere Menschen. Das lehrt die lange Wirtschaftsgeschichte.

#### Blick in die Geschichte

Als der Kapitalismus hochkam, erwuchs uns zunächst kein sehr menschenfreundliches System. Die Großindustrie, die nur mit Hilfe großer Kapitalien aufgebaut werden konnte (daher das Wort Kapitalismus), vernichtete handwerkliche Betriebe. Sie brachte den "neuen Adel" der Hochfinanz an die Schaltstellen der wirtschaftlichen Macht. Selbst Kinder wurden in den Dienst der Massen und Serienfabrikation gestellt. Es kam zu Aufständen und Unruhen. Das Proletariat entstand. Karl Marx konnte seine materialistische Geschichtsauffassung entwickeln. Nach ihr liegen die Ursachen und Bewegungskräfte aller wichtigen geschichtlichen Ereignisse nicht in politischen, rechtlichen, religiösen oder kulturellen Vorstellungen, sondern allein in der wirtschaftlichen Entwicklung.

Mehr und mehr zeigte der Kapitalismus, dass er auch positive Seiten hat. Die rationellen, nämlich Kraft und Zeit sparenden Arbeitsmethoden boten einen wachsenden Lebensstandard. Die Löhne stiegen, die Kaufkraft wuchs. Mit der Industrie, mit dem Kapitalismus kam allerdings auch die Diskussion um die

Grundfragen der Wirtschaft auf: Dem Kapitalismus und dem freien Markt setzte sich die Planwirtschaft und Reglementierung entgegen. Der Kampf der Systeme um die Frage, welches wem überlegen sei, ist noch immer im Gange.

Sicher hat der Kapitalismus den Vorzug, dass alle zur Herstellung eines Produktes notwendigen Faktoren so sparsam wie möglich eingesetzt werden können. Was der Mensch braucht oder was die Werbung für ihn notwendig erscheinen lässt, kann in diesem System frei und rationell geschaffen und geliefert werden. Die dazu benötigten Faktoren sind im wesentlichen die Arbeitskraft des Menschen, Maschinen, Rohstoffe und das Geld der Bürger. Die Devise heißt: mit geringstem Aufwand den größten Nutzeffekt erzielen. Dieses sogenannte ökonomische Prinzip läuft darauf hinaus, entweder mit gegebenem Einsatz einen maximalen Erfolg zu erzielen oder ein bestimmtes Ergebnis mit minimalen Mitteln zu erreichen. Das Geld ist dabei das Bindeglied.

#### Tauschmittel

In Europa waren vor allem die Römer frühzeitig über das Stadium der Naturalwirtschaft hinausgekommen. Zunächst war in Rom das Vieh ("pecus") das allgemeine Tauschmittel gewesen; das Wort "pekuniär" erinnert noch daran. An die Stelle der Tiere traten jedoch römische Münzen mit dem Bild des Kaisers als Zahlungsmittel. Dieses Geld wurde durch den regen Tauschverkehr bald auch den Germanen bekannt. Damit war die Grundlage für das moderne Geldwesen geschaffen. Der Weg in die komplizierten Gefilde der Wirtschaftsordnung unserer Zeit lässt sich am besten dadurch finden, indem wir einmal eine bestimmte Geldsumme verfolgen.

Nehmen wir an, wir haben 2000 Euro verdient - und zwar netto. Das bedeutet, dass unser Verdienst "brutto" höher als 2000 Euro sein muss, denn wir müssen ja zum Beispiel dem Staat Steuern zahlen und an Krankenkassen und Sozialversicherung Beiträge abführen.

#### Wie verdient man Geld?

Stellen wir uns also vor, wir könnten monatlich über 2000 Euro verfügen. Das ist ein ordentlicher Betrag. Die erste Frage heißt: Wie verdient man überhaupt Geld? Antwort: in der Regel dadurch, dass man eine bestimmte Leistung erbringt. Das kann vielerlei sein: die Arbeit am Fließband, die Herstellung eines handwerklichen oder landwirtschaftlichen Produkts, die Vermittlung eines Handelsgeschäfts, eine Dienstleistung als Friseur, Kellner, Rechtsanwalt oder Arzt, der Dienst als Angehöriger der öffentlichen Verwaltung Bildung und Ausbildung verlangt.

All das, was an Leistungen der eigenen Volkswirtschaft geschaffen und erbracht wird, und all das, was über den Außenhandel an Leistungen ins Land fließt, fasst die Wirtschaft zu einem Begriff zusammen. Sie nennt ihn das Bruttosozialprodukt. Ein hohes Sozialprodukt spiegelt auch eine hochentwickelte Volkswirtschaft wider. Ein Bauer, dem moderne Maschinen, Geräte und die besten Düngemittel zur Verfügung stehen, erbringt beispielsweise eine höhere Leistung je Bodeneinheit als der indische Landwirt, der auf den primitiven Holzpflug angewiesen ist. Doch das Sozialprodukt hängt nicht allein von *der Menge der erzeugten Güter* ab, sondern auch davon, wie diese Güter erzeugt werden. Dabei spielen, wie wir schon erfahren haben, auch *die Bildungs- und Ausbildungssysteme* eines Landes eine Rolle. Schließlich sind für die Höhe des Verdienstes noch *das Alter und die Berufserfahrung* wichtig. Soviel zum Thema Geldverdienen.

Und was geschieht nun mit dem Geld? Wir können das ganz einfach am Kauf von einem Paar Schuhe erklären: Natürlich werden wir die Schuhe kaufen wollen, die uns am besten gefallen und dazu auch noch preisgünstig sind. Das bedeutet: Wer Schuhe anbietet, muss über die Wünsche der Kunden und auch darüber Bescheid wissen, wie viel Geld ein Konsument in der Regel dafür auszugeben bereit ist.

#### Die Funktion des Wettbewerbs

Schon sind wir beim Wettbewerb - dem Motor der freien Wirtschaft. In diesem Wirtschaftssystem werben viele Konkurrenten um die Gunst des Verbrauchers; in unserem Fall viele Schuhhändler, die sich von vielen verschiedenen Schuhfabriken beliefern lassen. Angebot und Nachfrage müssen sich treffen. Dann kommt ein *Kaufvorgang* zustande. In der Planwirtschaft dagegen bestimmt eine Behörde, welche Schuhe zu welchem Preis angeboten werden. Das Geld hat dort eher die Funktion eines *Bezugsscheines* – eines Papiers also, das amtlich die Zuteilung einer bestimmten Ware garantiert oder zumindest garantieren soll.

Jeder, der in der Marktwirtschaft ein Produkt erzeugt oder als Händler anbietet, trägt auch ein unternehmerisches Risiko. Nehmen wir an, eine Schuhfabrik erhält überhaupt keine oder nur sehr wenig Aufträge, so wird sie sich fragen müssen, welches die Ursachen hierfür sind. Entweder produziert die Fabrik zu teuer; dann setzt sie die genannten "Produktionsfaktoren" – Arbeitskraft, Maschine, Rohstoffe und Kapital nicht rationell genug ein und kann dann mit den Preisen der anderen Schuhfabriken nicht konkurrieren. Oder die Fabrik macht Schuhe, die niemand kaufen will, weil die Mode andere

Modelle verlangt oder überhaupt der Geschmack des Publikums nicht getroffen wurde. Dann hat die Fabrik das Falsche hergestellt, am Markt vorbeiproduziert.

#### Risiko und Chance

Ob zu teuer oder ob falsch programmiert – in den beiden Fällen kann das in das zum *Zusammenbruch des Unternehmens* führen. Solche Zusammenbrüche- im Wirtschafts-jargon auch Pleiten genannt- gehören zu einer freien Wettbewerbswirtschaft. Denn hier soll nur der Tüchtige bestehen. Allerdings ist das mitunter ein frommer Wunsch. Denn nicht selten besteht und überlebt der Raffiniere oder derjenige, der für seine Produkte am meisten wirbt. Das sind zwar bedauerliche Übel des Kapitalismus, aber bisher hat man sie noch nicht hinreichend eindämmen können.

Ein Blick zurück, in die Geschichte zeigt. Schon während des Mittelalters und besonders an seinem Ende gab es im Handel Betriebe, deren Kapital und deren Gewinn den einzelnen Unternehmern große Macht gaben. So z.B. waren die Ausburger Handelshäuser der Fugger und der Weiser im 14. und 16. Jahrhundert bereits zu modernen Großhandelsbetrieben mit Buchführung und Bilanz, mit Scheck- und Wechselverkehr sowie mit ausgeprägtem Bankwesen geworden. Ihr Handelsverkehr ging weit über die Grenzen hinaus. Und schon damals sicherten Zölle die heimische Wirtschaft gegen unerwünschte Konkurrenz des Auslands.

*Zölle sind Schutzmaßnahmen*, die an der Landesgrenze zum Vorteil der eigenen Industrie erhoben werden. Heute weiß man, dass die dem internationalen Handel schwere Hemmnisse entgegensetzen und weitgehend abgebaut werden müssen. Ein Beispiel mag dafür die Schaffung der Europäischen Gemeinschaft sein, in der sich Länder wie die Bundesrepublik, Belgien, Dänemark, England, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, die .Niederlande, Griechenland, Spanien und Portugal verpflichten, im Laufe der Zeit ein einziger Markt - ohne Zollgrenzen - zu werden. *Konjunktur*.

Konjunktur ist die zusammenfassende Bezeichnung dafür, dass in der Marktwirtschaft wechselnde Lagen auftreten, so wie dem Regen die Sonne folgt- und umgekehrt. Droht ein zu hektisches wirtschaftliches Tempo, so sollen Staat und Notenbank dem Volkswirtschaftlichen Kreislauf Geld entziehen und so für Mäßigung sorgen. Als Mittel bieten sich an: höhere



*Steuern*, weniger und teurere Kredite, *verringerte Staatsausgaben*. Droht umgekehrt ein Rückschlag und sind die Arbeitsplätze gefährdet, so schafft, man durch eine vermehrte Geldmenge neue Nachfrage. Die Mittel sind hier: Senkung der Steuer, eine *Kreditpolitik* und eine *forcierte staatliche Ausgabenpolitik*,

Ideal ist *das Gleichgewicht*. Es geht dabei vor allem um *die Balance von Geld- und Gütermenge*. Sie ganz zu finden und einzuhalten wird selten gelingen. Ihr nahezukommen muss jedoch möglich sein. Begrenzte *Auf- und Abschwünge* wird es immer geben- Krisen sollte man vermeiden können, Und vor *hektischer Überkonjunktur* sollte man sich hüten. Sie birgt Gefahren. Im Zustand des Gleichgewichts kann auch das Geld seinen Wert behalten, jedenfalls beinahe. Dann ist ein freies Wirtschaftssystem in Ordnung, und dann ist Freiheit schlechthin gewährleistet. Alles andere führt ins Unglück. Dass zwischen der ökonomischen Theorie und der wirtschaftlichen Praxis aber auch heute noch eine große Lücke klafft, zeigt die Gegenwart mit ihrer hohen, teilweise sogar strukturellen Arbeitslosigkeit.

Merken Sie sich:

Mit geringstem Aufwand den größten Nutzeffekt erzielen. –  
найменшими затратами досягти максимального економічного ефекту

Es geht um (Akk) – мова про...

Im Gange sein – продовжуватися

Beiträge an Krankenkassen und Sozialversicherung abführen –  
відраховувати внески у шпитальну касу і до соціального страхування

In der Regel – як правило

Eine bestimmte Leistung erbringen – виконувати певну роботу

Bescheid wissen – знати

Nehmen wir an – припустимо...

Fragen zum Text:

- 1) Welche Definition für das Wort „Wirtschaft“ können Sie im Lexikon finden?
- 2) Wie schuf Alexander der Große eine der ersten Inflationen?
- 3) Welchen Vorzug hat der Kapitalismus? Wie heißt seine Devise?

- 4) An welche Tauschmittel können Sie sich aus der Entwicklung der menschlichen Gesellschaft erinnern?
- 5) Wie wird Geld verdient?
- 6) Welche Funktion in der Wirtschaft erfüllt die Konkurrenz?
- 7) Zu welchem Zweck sind Zölle geschaffen?
- 8) Mit welchen Mitteln kann man die Konjunktur regulieren?

## **DIE ROLLENVERTEILUNG IN DER WIRTSCHAFT**

Ohne den Menschen funktioniert die Wirtschaft nicht. Sie braucht den Grips und das Können, die Phantasie und den Forscherdrang, die Hände und den Mut des Menschen. Ohne ihn wäre alles "sinnlos". Wir müssen erkennen, dass der Mensch die zentrale Figur des Wirtschaftslebens ist, und zwar als Verbraucher und als Produzent.

### Alle sind Verbraucher

In seiner Rolle als Verbraucher ist der Mensch dabei leichter fassbar. Verbraucher sind letzten Endes sämtliche Bewohner dieses Planeten, zumindest aber die Bürger zivilisierter Länder. Sie unterscheiden sich voneinander nur durch die Menge und die Qualität des Verbrauchs, durch das Ausmaß ihrer Bedürfnisse und die Möglichkeiten, sie sich zu erfüllen. Verbrauch aber bleibt Verbrauch, ob es sich nun um Kartoffeln handelt oder um Kaviar. In seiner Rolle *als Produzent* jedoch, als Hersteller von Gütern und Dienstleistungen, ist der Mensch viel komplizierter. Hier werden die unterschiedlichen Fähigkeiten der Menschen in einem Organisations- und Ablaufschema geordnet, das Betrieb heißt.

### Der Betrieb

Der Betrieb, das organisierte Zusammenspiel menschlicher Talente, die Zusammenfassung menschlicher Arbeitskraft, stellt die unendlich vielen Güter und Dienstleistungen her, die der Mensch in seiner Eigenschaft als Verbraucher verlangt - von der Stecknadel bis zum Farbfernseher, vom Hosenknopf für drei Cents bis zum Fertighaus für dreimal hunderttausend Euro. Der Betrieb bestimmt auch die Rolle des Menschen als eines arbeitenden Wesens, seine Rolle als "Arbeitstier".

Das Arbeitstier Mensch verkauft seine Talente an Unternehmen und Behörden, an Produktions- und Dienstleistungsbetriebe, an Drei-Mann-Betriebe und an Weltkonzerne. Sie alle bezahlen dafür einen *Marktpreis der Arbeit*: den Lohn oder (bei Angestellten) das Gehalt. Beide "Preise" bilden sich nach Qualität und Knappheit -ähnlich wie der

Marktpreis der Ware. Bei der Ware Arbeit zahlen die Betriebe sowohl für Kreativität als auch für Organisationstalent, für Verwaltungsroutine genauso wie für bloßes Funktionieren.

#### Von der Idee zur Tat

Alle diese Talente sind gefragt. Sie sind notwendig, um das wirtschaftliche System in Schwung zu halten; Dem Kreativen, dem Schöpferischen fällt etwas ein. Der andere, das Organisationstalent sorgt dafür, dass aus dem Einfall etwas wird. Der dritte, der Verwalter, kümmert sich um den reibungsfreien Ablauf; er verwaltet Einfälle und Organisation. Die übrigen- also die große Masse der Funktionierenden -werden dort eingesetzt, wo die Ideen zu Taten werden: zu Produktionen, die handwerkliches Können, hartes Zupacken und mutigen Einsatz verlangen.

Die Rollenverteilung in der Wirtschaft ist allerdings nicht vorbestimmt oder schicksalhaft. Arbeitsmarkt, Bildungsweg, Berufswahl, Wohnort und Gewerbe sind frei. Die Marktwirtschaft in einer freien Gesellschaft kennt keine formalen Grenzen, die ist nur durch soziale Gesetze eingeengt. Jeder hat mithin die Chance aus kleinen Anfängen ganz nach oben zu kommen. Die Chance wahrzunehmen aber bedeutet Anstrengung und Leistung. *Unternehmer oder Arbeitnehmer?*

Gleichwohl kann man sich überlegen, wie und wo man seine Talente am besten einsetzt. Man kann sich sogar entscheiden, ob man Unternehmer werden will oder lieber in den Sold eines Unternehmen tritt, also *Arbeitnehmer* wird. Entscheidet sich jemand dafür selbst Unternehmer zu werden, dann sind sein Rollenbild und sein Selbstverständnis von vornherein klar. Denn jeder Unternehmer - ob Glasmeister oder Stahlindustrieller - arbeitet erstens mit eigenem Kapital und zweitens auf eigenes Risiko.

Kapital und Risiko erzwingen vom Unternehmer eine ganz bestimmte Verhaltens- und Denkweise. Seine Antriebskraft ist das Eigeninteresse, seine Hauptziele sind *Unabhängigkeit* und ein großer *wirtschaftlicher Erfolg*: Wachstum und vor allem hoher Gewinn. Unter dem Strich muss am Ende möglichst viel Übrigbleiben. Dabei bekommt der Unternehmer sein Geld nicht nur für seine Arbeitsleistung (Unternehmerlohn); er muss überdies auch noch eine Verzinsung seines Kapitals erreichen und eine *Prämie für das Unternehmerrisiko* hinzuverdienen. Nicht jedes Jahr bringt goldene Bilanzen. Unabhängigkeit und Gewinnmaximierung sind also die wesentlichen Antriebskräfte des Unternehmers. Seine Rolle in Wirtschaft und Gesellschaft aber ist vielseitiger. Um sein Ziel hoher Gewinne zu erreichen, muss der Unternehmer viele Umwege gehen. Von ihnen

hängen oft Wirtschaft und Wohlstand eines Landes ab. Verbunden mit dem Ziel der Gewinnmaximierung, ist ja die Frage, wo sich am besten Geld verdienen lässt, wo der Einsatz eigenen Kapitals am sinnvollsten wäre. Diese Frage beantworten sich viele Unternehmer Jahr für Jahr immer wieder aufs Neue. Sie nehmen damit eine Funktion wahr, und zwar - durch die Lenkung der Kapitalströme an den wirtschaftlich sinnvollsten Ort.

### Das Management

Bei sämtlichen Wirtschaftsunternehmen, die von Vorständen oder Geschäftsführern geleitet werden, kann der Eigentümer sein Management bestimmen, und kontrollieren. Gesetzlich vorgeschrieben ist diese Kontrolle allerdings nur für Aktiengesellschaften. Den Vorstand kontrolliert ein *Aufsichtsrat*, der aus Vertretern und Vertrauten der Eigentümer, aber auch aus Vertretern der Arbeitnehmer besteht. Er kontrolliert dabei freilich nur die allgemeine Geschäftspolitik und die großen Entscheidungen über Investitionen und Gewinnausschüttung, nicht dagegen einzelne Geschäftsabläufe. Darin ist das Management selbständig.

Auch Vorstände und Geschäftsführer von Unternehmen müssen das Prinzip der Gewinnmaximierung verfolgen. Sie sind dafür verantwortlich, dass die Eigentümer - und bei Aktiengesellschaften die Aktionäre-, woanders die Gesellschafter und Teilhaber - ohne Schaden für den Bestand des Unternehmens eine angemessene Kapitalverzinsung erhalten. Vorstand und Geschäftsführer, das Spitzenmanagement des Unternehmens also, tragen das Kapitalrisiko zwar nicht mehr unmittelbar, doch immerhin noch mittelbar.

Ein Unternehmen kann aber nur dann erfolgreich arbeiten, wenn es neben dem Topmanagement - also der obersten Unternehmenshierarchie - auch über einen hochqualifizierten Stamm von Fachleuten des mittleren Managements verfügt, auch leitende Angestellte genannt. Sie entscheiden in der Geschäftspolitik wesentlich mit. Sie sind aber auch für das technische und kaufmännische Funktionieren des Unternehmens verantwortlich, und zwar nach dem Topmanagement ausgegebenen Richtlinien und Vorgaben. Ihr Gehalt und Einkommen ist in erster Linie nach ihrer hohen fachlichen und sachlichen Qualifikation ausgerichtet.

### Schutz für Schwächeren

Unternehmerische Dynamik, verbunden mit technischem Wissen, also revolutionierte die Menschheit und bildete den Kern der Marktwirtschaft. Revolution und hemmungslose Dynamik aber fordern zwangsläufig Opfer bei

schwächeren sozialen Gruppen. Um sie zu schützen, bauten die Industriegesellschaften um die Marktwirtschaft einen *sozialen Rahmen*. Er wurde vor allem für jene gemacht, die weder als Entscheidungsträger noch als Blasenpeicher eine Rolle spielen, sondern nur noch als reine Funktionsträger. Es sind die Fließbandarbeiter in der Fabrik ebenso wie Bürokräfte, die nur schematische Abläufe vollziehen. Es sind Spulenwickler im Elektrowerk ebenso wie Schaufeltrupps beim Straßenbau. Oft können diese Arbeiten von ungelernten Kräften übernommen werden. In Zeiten einer guten Konjunktur werden dazu Ausländer (Gastarbeiter) angeworben.

#### Die Lohnverhandlung

In der Bundesrepublik sind es die Gewerkschaften und die Arbeitgeberverbände. Sie sind erstens fachlich und zweitens regional gegliedert. Drittens haben sich beide noch eine repräsentative Spitzenorganisation geschaffen, über die sie die Leitlinien ihrer Politik verkünden lassen: Spitzenorganisation der Arbeitgeber ist die *Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände* (BDA) in Köln; sie wird getragen von den regionalen und überregionalen Arbeitgeberverbänden sämtlicher Wirtschaftszweige. Spitzenorganisation der Gewerkschaften ist der *Deutsche Gewerkschaftsbund* (DGB) in Düsseldorf. Er wird getragen von 14 straff organisierten Industriegewerkschaften.

#### “Friedenspflicht“

Die Einzelgewerkschaften und die einzelnen Arbeitgeberverbände handeln miteinander vor allem zwei Kollektivverträge aus:

1. den *Lohntarifvertrag* (er ist meist schon nach kurzer Laufzeit - zwischen neun und achtzehn Monaten - wieder kundbar),

2. den *Manteltarifvertrag*, der meist für längere Zeiträume - zwischen drei und sechs Jahren - abgeschlossen wird.

Beide Verträge besitzen während ihrer Laufzeit praktisch Gesetzeskraft. Die Sozialpartner sind verpflichtet, sie einzuhalten. Zwischenzeitlich dürfen sie neue Forderungen nicht mit Gewalt durchsetzen ("Friedenspflicht").

Der Lohntarifvertrag regelt den *Ecklohn* einer Branche, auf den sich dann prozentuale Auf- und Abschläge für höher und niedriger klassifizierte Arbeitnehmergruppen gründen. Große Unternehmen schließen gelegentlich unabhängig von zentralisierten Tarifverhandlungen mit der zuständigen Gewerkschaft Werkstarifverträge ab. Da die Leistungsfähigkeit - von Großunternehmen meist über, dem

Durchschnitt der Industriebranche liegt, können an die Wertangehörigen dieser Branche auch bessere Löhne und Gehälter gezahlt werden. Die allgemeinen Lohntarife hingegen müssen den Durchschnitt der Leistung von Unternehmen der gleichen Branche berücksichtigen.

Das gleiche Verfahren gilt auch für den Abschluss von Manteltarifverträgen. Diese Verträge bestimmen die allgemeinen *Arbeitsbedingungen* für die Angehörigen eines Gewerbezweiges. Hier vor allem geregelt. Arbeitszeit, Urlaub, Kündigungsfristen, Lohnfortzahlung im Falle einer Krankheit, Aufschläge für Sonn- und Feiertags- oder sonstige Mehrarbeit. Solche Aufschläge werden stets in Prozenten angegeben. Sie beziehen sich immer auf den gerade gültigen Lohntarifvertrag.

#### Wenn es zum Streik kommt

Dennoch bleibt in den Tarifverhandlungen Sprengstoff genug, um sie gelegentlich auch platzen zu lassen. Wenn einer der Verhandlungspartner die Fortführung der Tarifgespräche als sinnlos empfindet, kann er die Verhandlungen offiziell als gescheitert erklären. Ist das geschehen, sind die Beteiligten darin frei, den Arbeitskampf vorzubereiten und durchzuführen: Die Friedenspflicht, die auch während der Tarifverhandlungen noch besteht, ist dann erloschen.

Bevor es jedoch zum Streik kommt, müssen die Gewerkschaften nach ihren eigenen, allerdings wandelbaren Satzungen eine *Urabstimmung* unter den Mitgliedern durchführen. Diese müssen dann mit hoher Mehrheit den Streik bejahen. Erzielt die Gewerkschaft diese Mehrheit nicht, muss weiterverhandelt werden, oder es tritt ein tarifloser Zustand ein, bei dem der alte Lohn weitergezahlt wird.

Scheitert aber die Schlichtung zwischen den Gewerkschaften und Arbeitgebern, so ist der Streik meist unvermeidlich. Dieser Streik ist dann aber ein legales Mittel des Arbeitskampfrechts. Er bedeutet Arbeitsniederlegung für sämtliche Gewerkschaftsmitglieder. In der Praxis bedeutet er Betriebsstillegung, von der dann auch die gewerkschaftlich nichtorganisierten und vielleicht weiterhin arbeitswilligen Arbeitnehmer betroffen sind. Während dieser Zeit bekommen die Gewerkschaftsmitglieder Geld aus der Streikkasse ihrer Organisation. Das gleiche gilt, falls der Arbeitgeberverband mit genereller Aussperrung kontert, auch für die Ausgesperrten.

#### Sozialversicherung

Mit Tarifhoheit der Sozialpartner, mit Arbeitsrecht und Mitbestimmung aber sind die Sicherungen noch nicht erschöpft, die Westdeutschlands Gesellschaft für die einfachen Funktionsträger in der Wirtschaft eingebaut hat. Eine der ältesten Einrichtungen ist die *Sozialversicherung*. Sie wurde im vergangenen Jahrhundert von dem Konservativen Reichskanzler Otto von Bismarck eingeführt, galt damals als bahnbrechend in der Welt und schützt den Arbeitnehmer vor vielen materiellen Lebensrisiken.

Die Sozialversicherung versorgt den Arbeitnehmer im Falle der Krankheit, der Invalidität und der Arbeitslosigkeit. Die Beiträge zur Sozialversicherung werden traditionell zur Hälfte von Arbeitgebern und Arbeitnehmern getragen. Die vierte Sparte der Sozialversicherung, die für Betriebsunfälle zuständigen Berufsgenossenschaften, wird von den Arbeitgebern allein finanziert. Sämtliche Sparten der Sozialversicherung und wesentliche Teile des Arbeitsrechts gelten auch für leitende Angestellte. An die Stelle von Privatvermögen, deren Aufbau für Arbeitnehmer sehr schwer ist, treten Ansprüche an die Gesellschaft, deren Geldwert nicht zu unterschätzen ist.

#### Wörter und Wortverbindungen:

die Verteilung – розподілення	der Ablauf – хід
herstellen – виробляти	der Zins – відсоток
bestimmen – визначати	die Verzinsung – виплата ( відсотків)
das Unternehmen – підприємство	der Wohlstand – добробут
die Dienstleistung – послуга	der Vorstand – керування
die Behörde – заклад	das Eigentum – власність
die Fähigkeit – спроможність	der Aufsichtsrat – спостережна рада
das Gehalt – зарплатня	Die Arbeitsbedingung – умови праці
verwalten – керувати	gültig – дійсний
entscheiden – вирішувати	die Verhandlungen – переговори
die Gewinnausschüttung – розподіл прибутку	scheitern – зазнавати невдачі
die Pflicht – зобов'язання	die Sozialversicherung – соціальне
schützen – захищати	страхування
den Vertrag abschließen – укладати договір	

#### Fragen zum Text:

- 1) Wodurch unterscheiden sich Verbraucher verschiedener Länder?
- 2) Was ist ein Betrieb?
- 3) Wie bildet sich der Marktpreis der Arbeit (der Lohn oder das Gehalt)?

- 4) Ist die Rollenverteilung in der Marktwirtschaft vorbestimmt?
- 5) Von wem kann ein Unternehmen geleitet werden?
- 6) Welche Rolle spielen Betriebe in der Wirtschaft und Gesellschaft?
- 7) Können Sie Spitzenorganisationen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer nennen?
- 8) Welche Kollektivverträge werden zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden abgeschlossen?
- 9) In welchen Fällen kann es zu einem Streik kommen?
- 10) Von wem wurde die Sozialversicherung in Deutschland eingeführt? In welchen Fällen versorgt sie den Arbeitnehmer?

## **FINANZEN**

### Sparkonto

In einer normal funktionierenden Wirtschaft geht der Kreislauf so: Der Sparer bringt Geld auf ein Sparkonto und die Sparkasse oder Bank leiht dieses Geld an andere als Kredit aus. Der *Kreditnehmer* zahlt dem Geldinstitut dafür einen Zins, der höher ist als der Zins, den die Bank dem Sparer vergütet. Das hat mehrere Gründe. Zunächst kann niemals der Gesamtbestand aller Spareinlagen ausgeliehen werden. Das Kreditinstitut muss für den täglichen Geldverkehr immer über einen gewissen Bargeldbestand verfügen. Er liegt in seinen Tresoren und bleibt dort unverzinst. Außerdem muss die Bank oder Sparkasse eine sogenannte Mindestreserve bei der Deutschen Bundesbank unterhalten, und zwar ebenfalls zinslos. Und schließlich müssen da noch die Kosten für Personal, Gebäude und Geschäftsbetrieb aufgebracht werden. Banken in der Unternehmungsform der Aktiengesellschaften haben für das Kapital, das sie von ihren Aktionären bekommen, eine Dividende, einen Ertrag *auszuschütten*, die Sparkassen verwenden ihre Gewinne als öffentlich - rechtliche Institute für gemeinnützige Zwecke ihrer Gewährträger (Städte und Gemeinden); Volksbanken und Raiffeisenkassen verzinsen die Genossenschaftsanteile.

### Bargeld

Was wären wir ohne Bargeld? Jeder braucht jederzeit eine bestimmte Menge bares Geld. Und zwar "bar auf der Hand". Damit sollen ja nicht nur laufende Ausgaben bezahlt werden, sondern auch unverhofft auftretende



Forderungen. Sozusagen als "Wartestellung" für eine Reserve an Bargeld bietet sich das Sparkonto mit gesetzlicher Kündigungsfrist von drei Monaten an. Davon dürfen innerhalb von jeweils 30 Tagen bis zu 2000 Euro abgehoben werden. Solange das Geld dort lagert, wird es verzinst - es vermehrt sich also langsam. Diese Rücklage macht sich noch auf eine andere Art bezahlt. Wer mit Bargeld einkauft, hat nämlich bei größeren Anschaffungen Anspruch auf das sogenannte Skonto, den Rabatt für Barzahler.

### Skonto

Dieses Wort stammt - wie die meisten Begriffe rund um das Geld - aus der italienischen Sprache. Skonto bedeutet Vorwegabzug. Das heißt, vom Preis werden bis zu drei Prozent als Anerkennung dafür abgezogen, dass man bar bezahlt, also die Rechnung nicht erst nach und nach "abstottert", in Raten begleicht.

### Scheck

Der Scheck, der einer Barzahlung gleichkommt, ist ganz einfach eine Anweisung - Man weist damit seine Sparkasse oder Bank an, dem Empfänger des Schecks die darauf vermerkte Summe gutzuschreiben oder auszuzahlen. Wer einen Scheck entgegennimmt, sollte sicher sein, dass der Scheckaussteller auf seinem Konto noch mindestens über die genannte Summe verfügen kann. Mittlerweile gibt es jedoch pro Scheck eine Zahlungsgarantie über eine bestimmte Summe, so dass der Scheckempfänger im Rahmen der garantierten Summe keinen Zweifel zu haben braucht, zu seinem Geld zu kommen. Diese Zusicherung ist auf den "Eurocheque" beschränkt.

### Eurocheque

Da sich der Zahlungsverkehr weit über die Grenzen hinweg entfaltet hat, wurde der Eurocheque geschaffen. Das ist ein bei allen Kreditinstituten einheitlicher *Scheckvordruck*, der die Zahlung einer bestimmten Geldsumme garantiert. Bis zu diesem Betrag darf also jeder Eurocheque durch seinen Inhaber ausgestellt werden. Das heißt, wer von seinem Kreditinstitut Eurocheques bekommt, genießt das Vertrauen, dass sein Kontostand stets ausreichen wird, die von ihm ausgestellten Eurocheques auch einlösen zu können.

Bei der Zahlung mit Eurocheque muss dazu eine *Scheckkarte* vorgelegt werden können. Man bekommt sie von seinem Kreditinstitut. Sie trägt den Namen und die Kontonummer des Bank - oder Sparkassenkunden und die Bezeichnung

des ausgebenden Kreditinstituts. Die Scheckkarte muss vom Inhaber unterschrieben sein.

Für Eurocheques kann man sich in den Ländern, die diesen System angeschlossen sind, von dortigen Kreditinstituten entweder Landeswährung auszahlen lassen, oder man kann in einer Anzahl von Ländern damit auch in Hotels, in Läden und anderen Unternehmen direkt zahlen.

### Überweisung

Eine andere Form des bargeldlosen Zahlungsverkehrs ist die Überweisung. Damit kann Geld von einem Kontoinhaber, zu einem an deren überwiesen werden, Man bezahlt damit Rechnungen, oder man erhält damit zum Beispiel seinen Lohn oder sein Gehalt. Das Kreditinstitut bucht den Betrag vom Konto des Auftraggebers ab und schickt einen Durchschlag der Überweisung an das Kreditinstitut des Zahlungsempfängers. Dieses Institut schreibt dann den Betrag dem Konto des Zahlungsempfängers gut.

Diese Art des Zahlungsverkehrs läuft über Gironetze - auf deutsch Kreisverkehr genannt. Denn sehr große Geldsummen bewegen sich auf diese Weise dauernd im Kreis. Es wäre viel zu umständlich, wenn die Geldinstitute jeden Überweisungsbetrag einzeln mit- einander abrechnen würden, indem sie das Geld einander jeweils zusenden. Dazu wurde vielmehr ein *Verrechnungssystem* geschaffen, welches die Kreditinstitute miteinander verbindet. Gutschriften. und Lastschriften - also *Geldanweisungen* und - *abhebungen* - werden gegeneinander aufgerechnet. In bestimmten Zeiträumen werden lediglich die "Spitzen", die sich daraus ergeben, ausgeglichen.

### Wechsel

Eine große Rolle im Zahlungsverkehr spielt der Wechsel. Unter Laien hat er -nicht ganz zu Unrecht - einen schlechten Klang: Wenn er "platzt" oder "zu Protest" kommt, hat das unangenehme Folgen, Der Wechsel ist ein Zahlungsverprechen. Der Kunde verspricht mit diesem Papier z.B. einem Händler, die Zahlungsziele für einen bestimmten Kauf genau einzuhalten. Wird der Wechsel bei Vorlage nicht *eingelöst*, gibt es für den Händler schnelle Möglichkeiten, *die Forderung einzutreiben*. Wechsel können jedoch auch verlängert (prolongiert) werden. Der Sinn eines Wechsels ist, dass sich der Händler bei seiner Bank damit Geld beschaffen kann, denn er weiß ja, dass er dieses Geld von seinem Kunden zurückerhält. Die den Wechsel ankaufende Bank

wiederum kann gute Handelswechsel zum Rediskont bei der Landes Zentralbank - also einer der elf Zweiganstalten der Deutschen Bundesbank - einreichen und sich dort ihrerseits Zentralbankgeld beschaffen.

### Kredit

Nicht immer verfügt man über genügend Geld, um seine Zahlungsverpflichtungen zu erledigen oder um größere Anschaffungen zu finanzieren. In solchen Fällen bemüht man sich um einen Kredit. Der Begriff Kredit kommt aus dem lateinischen "credere", deutsch: glauben. Er setzt voraus, dass der Kreditgeber glaubt, sein Geld vom Kreditnehmer zurückzubekommen.

Die einfachste Art, einen kurzfristigen Kredit aufzunehmen, bietet der sogenannte *Dispositionscredit* - abgeleitet von Disposition oder Verfügung. Es ist also Geld, "das immer zur Verfügung steht". Der Kreditinteressent vereinbart mit seinem Geldinstitut, dass er sein Konto bis zu einer bestimmten Höhe überziehen darf. Überziehen bedeutet: sich Geld auszahlen lassen, Schecks ausschreiben oder Geld überweisen, obwohl das eigene Konto leer ist. Der Kontoinhaber macht also bei seinem Geldinstitut Schulden. Ein solcher Überziehungsbetrag wird im allgemeinen bis zu einer Höhe von ein bis zwei Monatseinkommen eingeräumt.

Der Vorteil gegenüber einem anderen Kredit liegt darin: für einen Dispositionscredit werden Zinsen immer nur von dem Betrag aus berechnet, der gerade tatsächlich geschuldet wird. Kommt also eine neue Gutschrift auf das Konto, so wird die Schuld automatisch gemindert oder gar aufgehoben. Dementsprechend verringert sich auch die Zinsberechnung, oder sie wird völlig unterbrochen. Nach einem gewissen Zeitraum - etwa drei oder sechs Monaten - soll das Konto wieder glatt sein. Ein Dispositionscredit ist also mehr oder weniger nur für Notfälle gedacht. Die Zinsen sind recht hoch.

### Buchführung

Für den Umgang mit Geld, für seine kluge Verwaltung und Anlage ist es nötig, dass man sich immer wieder einen Überblick über *Einnahmen und Ausgaben* verschafft. Das sollte jeden schon in jungen Jahren zu einer Art privater Buchführung anregen. Dann übersieht er nämlich auch besser, welche Ausgaben innerhalb des Jahres möglicherweise zur Steuerermäßigung beitragen können. In einer Buchführung wird ganz einfach festgehalten, welche Einnahmen aus welchen Quellen erzielt werden und für welche

Zwecke das Geld wieder ausgeben wird. Das hat nicht nur den Vorteil einer laufenden Kontrolle über die eigenen *Geldbewegungen*, sondern man kann auf diese Weise auch besser beurteilen, ob sich so manche Ausgabe gelohnt hat. Denn vieles was wir ausgeben, hätte besser verwendet oder angelegt werden können - wie man später oft feststellt. So entsteht auch eine Unterlage für die weitere private Finanzplanung..

### Bilanz

Für Unternehmen ist das alles selbstverständlich. Sie sind übrigens gesetzlich zur Buchführung verpflichtet. Jeder Kaufmann muss bei Beginn seines Handelsgewerbes und für den Schluss eines jeden Geschäftsjahres eine sogenannte *Bilanz* aufstellen. Dieser Begriff stammt aus dem italienischen "bis lanx" und bedeutet ursprünglich: zweischalig oder auch Gleichgewicht. In einer Bilanz werden zu einem bestimmten Stichtag die *Vermögenswerte* (*Aktiva*) dem Kapital und den *Verbindlichkeiten* (*Passiva*) eines Unternehmens gegenübergestellt. Das Ergebnis unter beiden Spalten, "unter dem Strich", muss miteinander Übereinstimmen. Daher der Name Bilanz oder eben Gleichgewicht. Ein Blick in die Bilanz ermöglicht jederzeit, die jeweilige Situation des Unternehmens zu beurteilen und daraus die entsprechenden Schlüsse für die künftige Unternehmenspolitik zu ziehen. Finanzen - das sollte dieses Kapitel darlegen- sind keine Bücher mit sieben Siegeln. Man sollte nur bereit sein, sich einmal etwas eingehender damit zu befassen. Dann wird man mit der Zeit auch erfahren, wie man sein Geld besser zusammenhält, finanzielle Risiken abwägt, sich vor Verlusten schützt und andererseits Gewinne erzielen kann, indem man sein Geld für sich „arbeiten“ lässt.

Das Sparkonto – особистий рахунок у зберкасі	aufrechnen – дебет
Der Kreislauf – кругообіг	überziehen – отримувати за чеком
Die Mindestreserve – мінімальний рівень резервів	суми, які перевищують
abheben – знімати (гроші з банківського рахунку)	Die Schuld – борг
die Rücklagen – резерви	Der Stichtag – день, на який складається баланс
das Skonto – сконто, знижка у розрахунку готівкою	Das Vermögen – майно
der Rabatt – знижка з ціни	Die Verbindlichkeiten – зобов’язання, борги
die Lastschrift – запис у дебет рахунку	Die Steuerermäßigung – податкова пільга
	Der Eurocheque – єврочек

Fragen zum Text:

1. Wieviel Geld darf man von einem Sparkonto abheben?
2. Welche Vorteile hat der Barzahler?
3. Was ist ein Scheck?
4. Wie kann man Eurocheques benutzen?
5. In welchen Fällen werden Überweisungen verwendet?
6. Was verspricht der Kunde mit einem Wechsel?
7. In welchen Fällen werden Kredite aufgenommen?
8. Was bedeutet „Konto überziehen“?
9. Welche Bedeutung für das Unternehmen hat eine Bilanz? Was wird dort gegenübergestellt?

## **DER INTERNATIONALE HANDEL**

Der eine hat dies, der andere das. Weil in Mitteleuropa keine Bananen wachsen, braucht der Verbraucher hier doch nicht darauf zu verzichten. Das Bindeglied ist der Handel. Der Welthandel. Er ist so alt wie die Menschheit. Die Phönizier haben ihn zur ersten großen Blüte gebracht. Ihre primitiven Schiffe fuhren über große Meere zu anderen Völkern. Dort holten sie Ware und brachten in Austausch ihre Erzeugnisse. Heute nennen wir das Import und Export. Exportieren wollen alle Völker, aber gegen Importe haben viele eine Abneigung. Sie meinen, damit würden ihre heimischen Märkte überschwemmt und zerstört. Gelegentlich werden dann Schutzwälle aufgerichtet, die unüberwindlicher sind als die Chinesische Mauer. Doch meist hat sich das als unsinnig erwiesen, denn eines Tages sind die "Protektionisten" von aller Welt isoliert. Schließlich leben wir vom Geben und Nehmen.

### Wir sind nicht "autark"

In der Bundesrepublik können nicht alle Güter produziert werden. Entweder gibt es sie hier überhaupt nicht oder nur in bescheidenem Umfang. Das ist zum Beispiel bei wichtigsten Metallen der Fall, etwa bei Kupfer, Blei, Zink oder Eisen. Oder aber die Güter lassen sich bei uns nur mit hohen Kosten erzeugen. Erst der Handel mit anderen Ländern ermöglicht es also, die Waren von dort zu beziehen, wo sie am preisgünstigsten angeboten werden. Und das ist der Außenhandel.

Die Arbeitsteilung in der Wirtschaft darf an den Grenzen eines Landes nicht haltmachen. Auch zwischen den Staaten sollte gelten, dass sich jedes Land auf die Herstellung jener Waren spezialisiert, bei denen es gegenüber anderen die größten Vorteile hat. Für die Bundesrepublik bedeutet das z.B., dass hier mehr hochwertige Industriegüter erzeugt werden, als sie verbrauchen können. Und zwar zu Kosten, die im allgemeinen niedriger sind, als wenn sie in anderen Ländern - ohne die Vorteile der Massenproduktion - hergestellt werden. Im Tausch gegen diese Überproduktion unserer Güter können wir dagegen die Waren erwerben, auf die sich andere Länder spezialisiert haben und die in Deutschland nicht erzeugt werden. Insgesamt steigt auf diese Weise die Produktion in der Welt. Damit wächst der Wohlstand.

#### Ausgleich am Markt

Der Außenhandel hat aber noch andere Funktionen. War es früher z.B. so, dass bestimmte Obst- und Gemüsesorten nur dann am Markt angeboten wurden, wenn hier Ernte war, so können wir sie jetzt zu jeder Zeit kaufen. Sie werden aus den Ländern importiert, in denen gerade Saison ist. Aber nicht nur das. Die ausländische Konkurrenz hält unsere einheimische Wirtschaft auch auf Trab. Der Außenhandel verstärkt also den internationalen Wettbewerb und hilft dabei, technischen Fortschritt durchzusetzen. Wer als Unternehmer glaubt, einmal mit einem Produkt auf dem Markt den Durchbruch erzielt zu haben, kann sich auf seinen Lorbeeren nicht ausruhen - selbst dann nicht, wenn er seine einheimischen Mitbewerber aus dem Feld geschlagen hat. Denn verlangt er zu hohe Preise oder verbessert er seine Produkte: nicht ständig, so wird vielleicht die ausländische Konkurrenz lebendig und bedroht seine Stellung..

Außerdem: Außenhandel ist nicht das gleiche wie Binnenhandel. Einige gewichtige Unterschiede gibt es schon. Im Ausland gelten z.B. andere Gesetze; Rechtssprechung und Besteuerung sind anders; jedes Land hat seine eigenen Sitten und Gebräuche. All dies kann den Warenaustausch über die Grenzen hinweg behindern.

#### Grenzen des Güterausbaus

Nehmen wir zum Beispiel die technischen Schutzvorschriften für elektrische Geräte. Sie sind von Land zu Land unterschiedlich. Das kann jeder auf Reisen schon in fremden Hotels erfahren. Da diese Vorschriften aber verbindlich sind, kann das Erzeugnis des einen Landes nicht ohne weiteres auch im anderen Land verwendet werden. Stellen sich die Unternehmen nicht auf die Bestimmungen des anderen Marktes ein, dann kommen diese Produkte erst gar nicht über die Grenze. Ebenso können Gesundheitsvorschriften den

freien Gütertausch behindern: etwa dadurch, dass in Nahrungsmitteln keine chemischen Zusatzstoffe verwendet werden dürfen. Das gilt auch, wenn sich das andere Land an bestimmte Normen z.B. an den Durchmesser eines Gewindes, gewöhnt hat.

Schließlich unterscheidet noch etwas ganz Wichtiges den Außenhandel vom Warenaustausch innerhalb eines Landes: Jeder Staat hat sein eigenes Geld, seine eigene Währung. Kauft zum Beispiel ein deutsches Unternehmen eine Maschine in den USA, so benötigt es zur Bezahlung der Rechnung amerikanische Dollar. Die ausländischen Zahlungsmittel - man nennt sie Devisen - erwirbt man bei seiner Bank. Der Preis, der für eine ausländische Geldeinheit - also hier für einen Dollar - zu bezahlen ist, heißt Wechselkurs, wird der Wechselkurs der Euro gegenüber dem Dollar z.B. mit 2,50 beziffert, so heißt das: für einen Dollar müssen 2,50 Euro bezahlt worden. Eine Veränderung dieses Wechselkurses bringt erhebliche Folgen mit sich. Man spricht dann auch von Aufwertung oder Abwertung einer Währung.

Fallende Wechselkurse – z.B. von 2,50 auf 2,40 Euro für einen Dollar bedeutet dagegen: Die ausländische Währung wird billiger, die Euro für Ausländer dagegen teurer.

#### Wie man Auslandskunden gewinnt

Nicht allein die günstigen Preise bestimmen über den Absatz. Entscheidend ist auch, welche Waren angeboten werden. Und da schneidet die deutsche Wirtschaft recht gut ab. Sie hat sich nämlich im großen Maße auf die Lieferung hochwertiger Industriegüter spezialisiert - wie Maschinen, komplette Fabrikanlagen, Automobile, chemische und elektronische Erzeugnisse. Der Absatz dieser hochwertigen Investitionsgüter reagiert auf Preis Veränderungen kaum - im Gegensatz zu Massenprodukten. Sie können in jedem Land hergestellt werden, und deshalb ist der Preiswettbewerb für diese Massenware auch viel härter.

Produkte "made in Germany" haben weltweit einen guten Ruf. Bessere *Qualität* war schon immer etwas teurer, hier reagiert das Preisbarometer also nicht so schnell. Überdies hat die deutsche Exportwirtschaft die ausländischen Märkte immer besonders gepflegt. Sie ist auf besondere Kundenwünsche eingegangen. Sie hat im Ausland einen kostspieligen *Kundendienst* und ein breit gefächertes *Verkaufsnetz* aufgebaut, so dass sie nicht mehr Aufträge hereinholen konnte, sondern auch bei Reparaturen schnell zur Stelle war. Ferner ist die deutsche Wirtschaft dafür bekannt, dass sie ihre einmal eingegangenen Verpflichtungen auch erfüllt, dass sie sich an die *Lieferfristen* hält.

#### Die Zahlungsbilanz

Aber die wirtschaftlichen Beziehungen mit dem Ausland erstrecken sich nicht nur auf den Außenhandel, also auf den Warenverkehr. Es gibt sehr viel mehr Kontakte: So kauft ein Unternehmen im Ausland das Recht, eine Maschine nachzubauen (*Patente- und Lizenz-Verkehr*). Wir reisen im Urlaub ins Ausland. Die Bundesregierung gewährt einem Land Entwicklungshilfe. Eine deutsche Firma nimmt bei einer Bank jenseits der Grenze einen Kredit auf. Eine andere investiert in einem fremden Land. Und so weiter.

Alle diese Vorgänge (*Transaktionen*) werden genauso erfasst und in der Zahlungsbilanz aufgezeichnet. Die Zahlungsbilanz ist die systematische Zusammenstellung aller wirtschaftlichen Transaktionen zwischen Inländern und Ausländern. Die Zahlungsbilanz gliedert sich in mehrere Teilbilanzen.

#### Handelsbilanz.

Hier wird der gesamte Warenverkehr mit dem Ausland verbucht. Das sind sämtliche Exporte und Importe. Sind die Ausfuhren höher als die Einfuhren, dann spricht man von einem Exportüberschuss oder einer aktiven Handelsbilanz (Aktivsaldo). Entsteht ein Importüberschuss, so zeigt die Handelsbilanz ein Defizit, sie ist passiv. *Dienstleistungsbilanz:*

Hier werden die Käufe und Verkäufe von *Dienstleistungen* aufgeführt. Verbringt z.B. ein Deutscher seinen Urlaub im Ausland, so gibt er dort Geld aus. Er benutzt dort Verkehrsmittel und Hotels, er isst und trinkt und kauft sich Andenken. Dafür bringt er deutsches Geld in ein anderes Land, auch wenn er es gegen Devisen eintauscht. Er erwirbt dort Dienstleistungen. Da die Summen jährlich oft viele Milliarden ausmachen, ist ihre statistische Erfassung wichtig. Zur Dienstleistungsbilanz gehört auch, was an Zinsen und Dividenden an Ausländer gezahlt wird - oder in welchem Umfang Gebühren für die Nutzung von Patenten und Lizenzen entrichtet werden.

#### Übertragungsbilanz

Sie wird auch Bilanz der *unentgeltlichen Leistungen* oder *Schenkungsbilanz* genannt. Hier werden alle Vorgänge erfasst, denen keine Gegenleistungen eines Ausländers gegenüberstehen: z.B. die deutsche Entwicklungshilfe oder die *Oberweisungen der Gastarbeiter* in ihre Heimatländer.

#### Kapitalverkehrsbilanz

Sie wird unterteilt in eine Bilanz des kurzfristigen und des langfristigen Kapitalverkehrs. Beim langfristigen Kapitalverkehr handelt es sich z.B. um *Investitionen* deutscher Unternehmer im Ausland oder von ausländischen Unternehmen in der Bundesrepublik. Auch der wechselseitige *Kauf von Aktien oder Rentenpapieren* gehört dazu. Die Bilanz des kurzfristigen Kapitalverkehrs erfasst



dagegen Angaben darüber, wie viel Geld deutsche Banken im Ausland aufgenommen oder wie viel Kredite Ausländer bei deutschen Unternehmen bekommen haben.

#### Devisenbilanz

Sie zeigt, wie sich die *Währungsreserven* der Notenbank verändern, also "der Schatz" an Gold und Devisen. Zugleich werden in der Devisenbilanz die *Verbindlichkeiten* aus Krediten registriert, die im Ausland aufgenommen wurden.

#### Handelshemmnisse

Genauso wichtig wie ein gut funktionierendes Währungssystem ist für den internationalen Austausch von Gütern auch ein freies Welthandelssystem. Es geht nicht gleich um die Neuordnung des Welthandels, sondern um den *Abbau von Handelshemmnissen*, in erster Linie von *Zöllen* und mengenmäßigen Beschränkungen. Entscheidend für den Erfolg ist die *Meistbegünstigungsklausel*: Diese Bedingung wird bilateral, also zwischen zwei Ländern, ausgehandelt; sie gilt jedoch für alle Mitglieder. Die Meistbegünstigung verpflichtet einen Staat, alle handelspolitischen Vergünstigungen - insbesondere *Zollvorteile*, die er einem zweiten Staat einräumt, auch allen anderen Staaten zu gewähren, mit denen er eine Meistbegünstigung vereinbart. Ein weiterer Schritt auf dem Weg zu einem liberalen, also freizügigen Handelssystem, ist die *Beseitigung* noch bestehender *mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen* und anderer *nichttarifärer Handelshemmnisse* - wie unterschiedliche Normen für Elektrostecker. Ferner sollen die *Subventionen für den Export* wegfallen. Es gibt nämlich Länder, die den internationalen Wettbewerb dadurch verzerren, dass sie ihre Exportindustrie besonders unterstützen, also subventionieren. Damit können unter Umständen Exportgüter billiger angeboten werden als dies den Herstellungskosten entspricht.

Man redet dann von *Dumpingpreisen*. Außerdem geht es im internationalen Handel um die Beziehungen der Industrienationen zu den Entwicklungsländern, Gerade die armen Staaten beklagen, dass sie für die Güter, die sie einführen müssen - vor allem Industriewaren, mehr Geld ausgeben müssen, als sie umgekehrt für die Waren erhalten, die sie ausführen, nämlich Rohstoffe. Das Schlagwort heißt: Terms of Trade. Damit ist das reale Austauschverhältnis zwischen Exportgütern und Importwaren gemeint. Es kann sich verschlechtern, das heißt, dass dann ein Land mehr ausführen muss, um eine bestimmte Warenmenge einführen zu können.

Vieles hängt von einem liberalen, weltumspannenden Außenhandel ab: die Freiheit der Märkte-, ein freier Kapital - und Güterverkehr, die Ausdehnung von Produktion und Handel und damit letztlich auch der Wohlstand für die Menschen dieser Welt. Deshalb sollte der Appell immer wieder lauten: "Reißt die Zollschränken und Handelshemmnisse nieder". Die Märkte werden größer, der Protektionismus zieht sich zurück, und die Völker verfallen nicht in Isolation.

#### Wörter zum Text:

der Austausch – обмін	die Aufwertung – ревальвація
die Stellung/ en – позиція	die Abwertung – девальвація
der Außenhandel – зовнішня торгівля	die Lieferung – постачання
der Binnenhandel – внутрішня торгівля	der Absatz – збут
die Besteuerung – оподаткування	die Qualität/en – якість
behindern (-te,-t) – перешкоджати	der Kundendienst/e – сервіс
die Währung/en – валюта	die Beschränkung/en – обмеження
die Gebühr / en – мито	bilateral – двосторонні
	Die Beziehung/en – відносини
	Das Verhältnis/e – співвідношення
	Die Bestimmung/en – положення
	die Devisen pl – девізи

#### Fragen zum Text:

- 1) Was ermöglicht der Handel mit anderen Ländern?
- 2) Welche Rolle spielt die Arbeitsteilung für die einheimische Wirtschaft?
- 3) Worin besteht der Unterschied zwischen Außen- und Binnenhandel?
- 4) Was ist Wechselkurs?
- 5) Auf welche Waren spezialisiert sich die deutsche Wirtschaft?
- 6) Warum haben Produkte „made in Germany“ weltweit einen guten Ruf?
- 7) In welche Teile gliedert sich die Zahlungsbilanz?
- 8) Was bedeutet „freies Welthandelssystem“?

**ГРАМАТИКА НІМЕЦЬКОЇ МОВИ**  
(В таблицях. T1 — різне; T2 — про дієслово)

T1-1. Таблиці займенників

**Я, ТИ, ...**

**Nominativ**

(*ich komme*)

ich	wir
du	ihr
er,es,sie	sie

**МІЙ, ТВІЙ, ...**

**Genetiv** (*mein Vater*)

mein	unser
dein	euer
sein <sup>2</sup> , ihr	ihr

**МЕНІ, ТОБІ, ...**

**Dativ** (*komm zu mir*)

mir	uns
dir	euch
ihm <sup>2</sup> , ihr	ihnen

**МЕНЕ, ТЕБЕ, ...**

**Akkusativ** (*ich sehe dich*)

mich	uns
dich	euch
ihn, es, sie	sie

Singular	ich			du			er/es			sie		
	mein мій			dein твій			sein його			ihr її		
	m	n	f	m	n	f	m	n	f	m	n	f
Nom.	mein	mein	meine	dein	dein	deine	sein	sein	seine	ihr	ihr	ihre
Gen.	meines	meines	meiner	deines	deines	deiner	seines	seines	seiner	ihres	ihres	ihrer
Dat.	meinem	meinem	meiner	deinem	deinem	deiner	seinem	seinem	seiner	ihrem	ihrem	ihrer
Akkusativ	meinen	mein	meine	deinen	dein	deine	seinen	sein	seine	ihren	ihr	ihre

# T1-2. Характерні суфікси

<b>Жін. pid::</b> <u>-ung, -keit, -heit, -(t)ión, -scháft, -tät, -éi, -túk, -ík, -in, <u>Reise</u></u>
<b>Чол. pid:</b> <u>-er, -or, -íer, -ál, -ist, -ant, -ent, а також <u>Gang/Brand/Zug/Flug</u></u>
<b>Сер. pid:</b> <u>-chen, -nis, -um, INF.</u>

# T1-3. Поширені означення:

- 1) Die **im Krieg durch Bomben zerstörte** Stadt war ...
- 2) Das **laut um Hilfe schreiende** Kind konnte...

Singular	wir			ihr			sie/Sie		
	unser наш			euer ваш			ihr/Ihr їх/ваш		
	m	n	f	m	n	f	m	n	f
Nom	unser	unser	unsere	euer	euer	eure	ihr	ihr	ihre
Gen.	unseres	unseres	unserer	eueres	eueres	euerer	ihres	ihres	ihrer
Dat.	unserem	unserem	unserer	euerem	euerem	euerer	ihrem	ihrem	ihrer
Akk.	unseren	unser	unserer	eueren	euer	euere	ihren	ihr	ihrer

T1-4. Артикли та їх відмінювання

Означ.	Singular				Plural
		<u>der</u>	<u>das</u>	<u>die</u>	<u>die</u>
Gen.		des	des	der	der
Dat.		dem	dem	der	den
Akk.		den	das	die	die

Неознач.					
		<u>ein</u>	<u>ein</u>	<u>eine</u>	—
Gen.		eines	eines	einer	—
Dat.		einem	einem	einer	—
Akk.		einen	ein	eine	—

T1-5. Утворення множини іменників

Ф-ла	Однина	Множина
—	der Bürger	die Bürger
==>		
—	der Garten	die Gärten
==>		
—e	der Film	die Filme
==>		
—e	die Stadt	die Städte
==>		
—er	das Bild	die Bilder
==>		
—er	das Amt	die Ämter
==>		
—en	der Student	die Studenten
==>		
—s	das Auto	die Autos
==>		

T1-6. Відмінювання прикметників з визначеним артиклем

	<i>MASKULIN</i>	<i>NEUTRAL</i>	<i>FEMININ</i>	
<b>Singul.</b>	<b>der junge Mann</b> des jungen Mannes dem jungen Mann den jungen Mann	<b>das kleine Kind</b> des kleinen Kindes dem kleinen Kind <b>das kleine Kind</b>	<b>die junge Frau</b> der jungen Frau der jungen Frau <b>die junge Frau</b>	
				<i>Gen.</i>
				<i>Dat.</i>
<b>Plural</b>	die jungen Männer der jungen Männer <b>den jungen Männern</b> die jungen Männer	die kleinen Kinder der kleinen Kinder <b>den kleinen Kindern</b> die kleinen Kinder	die jungen Frauen der jungen Frauen <b>den jungen Frauen</b> die jungen Frauen	
				<i>Gen.</i>
				<i>Dat.</i>
				<i>Akk.</i>

T1-7. Прийменники	T1-8. Питальні слова
<u>D:</u> aus, bei, zu, von, nach, seit <u>A:</u> für, durch, gegen, ohne, um, wider, bis <u>A+D:</u> an, in, auf, neben, hinter, vor, zwischen, über	1) wann, warum, wie, wo, wohin, wer (wen,wem), was(–,–), wessen 2) Wie viele Stunden/wieviel Geld?, Welches Hotel?, Was für ein Zimmer? 3) Wie lange/wie oft?, Wie lang(hoch, alt, groß...)? 4) Mit wem/an wen?, Womit/worüber?, In welche Länder/bis wann?
<u>З'єднання з артиклем:</u> an +dem = <b>am (beim, vom)</b> , zu + der = <b>zur</b> , in + das = <b>ins (fürs)</b>	

T1-9. Ступені порівняння (прикметників та прислівників)

- 1) Звичайні: **groß**==> **größer**==> **der größte / am größten**; (alt, hart, kalt, klug, krank, lang, rot, stark, schwach, warm)
- 2) Винятки: **gut** ==> **besser** ==> **der beste / am besten**; (viel, mehr, meiste); (gern, lieber, liebste)

T1-10. Прикметники вимагають відмінків

Вимагають <i>DATIV</i>	Вимагають <i>AKKUSATIV</i>	Вимагають <i>ПРИЙМЕНИКА</i>
<i>Sein Name ist <b>mir</b> <u>bekannt</u>.</i>	<i>Das Bett ist <b>einen Meter</b> <u>hoch</u>.</i>	<i>Japan ist sehr <u>arm</u> <b>an</b> Bodenschätze.</i>
<u>bekannt</u> , <u>fremd</u> , <u>sympatisch</u> , <u>treu</u> , <u>zugetan</u> , <u>entsprechend</u> , <u>nahe</u> , <u>peinlich</u> , <u>böse</u> , ...	<u>hoch</u> , <u>breit</u> , <u>dick</u> , <u>lang</u> , <u>tief</u> , <u>weit</u> , <u>schwer</u> , <u>alt</u> , <u>wert</u>	<u>arm</u> an+D, <u>reich</u> an+D, <u>begeistert</u> von, <u>besessen</u> von, <u>fähig</u> zu, <u>beliebt</u> bei, <u>bekümmert</u> über+A, <u>fertig</u> mit, <u>froh</u> über, <u>neidisch</u> auf+A, <u>voll</u> von, <u>zufrieden</u> mit, <u>verrückt</u> nach, <u>stolz</u> auf+A, <u>verliebt</u> in+A, <u>überzeugt</u> von, <u>frei</u> von, <u>verwandt</u> mit, <u>glücklich</u> über+A, <u>aufmerksam</u> auf+A, ...

# T1-11. Відмінювання прикметників

## з визначеним артиклем

der <b>-e</b> Mann	das <b>-e</b> Kind	die <b>-e</b> Frau
des <b>-en</b> Mannes	des <b>-en</b> Kindes	der <b>-en</b> Frau
dem <b>-en</b> Mann	dem <b>-en</b> Kind	der <b>-en</b> Frau
den <b>-en</b> Mann	das <b>-e</b> Kind	die <b>-e</b> Frau
die <b>-en</b> Männer der <b>-en</b> Männer den <b>-en</b> Männern die <b>-en</b> Männer		

## після особових займенників

mein <b>-er</b>	mein <b>-es</b>	meine <b>-e</b>
Freund	Auto	Freundin
meines <b>-en</b>	meines <b>-en</b>	meiner <b>-en</b>
Freund	Auto	Freundin
meinem <b>-en</b>	meinem <b>-en</b>	meiner <b>-en</b>
Freund	Auto	Freundin
meinen <b>-en</b>	mein <b>-en</b>	meine <b>-en</b>
Freund	Auto	Freundin
meine <b>-en</b> Freunde meiner <b>-en</b> Freunde meinen <b>-en</b> Freunden meine <b>-en</b> Freunde		

## з невизначеним артиклем

ein <b>-er</b> Mann	ein <b>-es</b> Kind	eine <b>-e</b> Frau
eines <b>-en</b> Mannes	eines <b>-en</b> Kindes	einer <b>-en</b> Frau
einem <b>-en</b> Mann	einem <b>-en</b> Kind	einer <b>-en</b> Frau
einen <b>-en</b> Mann	ein <b>-es</b> Kind	eine <b>-e</b> Frau
<b>-e</b> Frauen <b>-er</b> Frauen <b>-en</b> Frauen <b>-e</b> Frauen		

## в одиниці без артикля

gute Wein	reines Wasser	klare Luft
guten Weines	reinen Wassers	klarer Luft
gutem Wein	reinem Wasser	klarer Luft
guten Wein	reines Wasser	klare Luft
—		
—		
—		
—		



T1-12. Який, якого, якому, якого (Der, dessen, dem, den)

Singular	<b>Der</b> Mann,	der dort steht <u>dessen</u> Haar braun ist <b>dem</b> ich geantwortet habe <b>den</b> ich gefragt habe
	<b>Das</b> Kind,	das dort steht <u>dessen</u> Haar braun ist <b>dem</b> ich geantwortet habe <b>das</b> ich gefragt habe
	<b>Die</b> Frau,	die dort steht <u>deren</u> Haar braun ist <b>der</b> ich geantwortet habe <b>die</b> ich gefragt habe
Plural	<b>Die</b> Leute,	die dort stehen <u>deren</u> Haare braun sind <b>denen</b> ich geantwortet habe <b>die</b> ich gefragt habe

e ==> i

a ==> ä

geben ==> <b>gibt</b>	fahren ==> <b>fährt</b>
nehmen ==> <b>nimmt</b>	halten ==> <b>hält</b>
sprechen ==> <b>spricht</b>	lassen ==> <b>lässt</b>

**ПІДСТУПНІ ДІЄСЛОВА**

liegen/legen	hängen/hängen
sitzen/setzen	erschecken/erschrecken
stehen/stellen	
bieten/bitten	

wer==> wessen ==> wem ==> wen

Wir müssen noch den Artikel beenden, der heute gedruckt werden soll.

Sie rannte dem Kind hinter, das auf die Straße laufen wollte.

T1-13. Місце присудку після dass та was

<u>zweifeln an+D</u>	Ich zweifle <b>daran, dass</b> du ein echter Freund bist.
<u>abhängen von</u>	Es hängt <b>davon</b> ab, <b>dass</b> meine Schwester mir hilft.
<u>hoffen auf</u>	Ich hoffe <b>darauf, dass</b> unser Land sich entwickeln wird.
<u>kämpfen gegen</u>	Hitler kämpft <b>dagegen, dass</b> Frankreich eine Gegemonie Europas wird.

**Alles, was** du mir erzählt hast, ...

**Das, was** du gemacht hast, ...

Er hat niemals **davon** gesprochen, **was** bei dem Unfall passiert ist.

T1-14. Суфікси: - **heit**, - **keit**, - **ik**, - **schaft**, - **ung**, - **zion**

(завжди жіночий під): frei ==> Frei**heit**, bruderlich ==> bruderlich**keit**, Freund ==> Freunds**chaft**,  
handeln==>Han**lung** ...

## T2-. Способи дієслова (дійсний, умовний, наказовий, ...)

	<i>Präsens</i>	<i>Imperfekt</i>	<i>Perfekt</i>	<i>Plusquamperfekt</i>
<b>Passiv</b>	ich werde gefragt	ich wurde gefragt	ich bin gefragt worden	ich war gefragt worden

<b>Konjunktiv I</b> (непряма мова)	<b>1.kommen</b> ==> <u>ich</u> komme, du kommest, er komme, <u>wir</u> kommen, ihr kommet, <u>sie</u> kommen ==> ich käme, du kommest, er komme, wir kämen, ihr kommet, sie kämen  <b>2.planen</b> ==> <u>ich</u> plane, du planest, er plane, <u>wir</u> planen, ihr planet, <u>sie</u> planen ==> ich plante, du planest, er plane, wir planten, ihr planet, sie planten
<b>Konjunktiv II</b> (Irreal)	<u>Imperfekt + -e,- est, -e, -en, -et, -en</u> (для сильних дієслів: a,o,u==>ä,ö,ü)

<b>Kondizionalis</b>	<u>würde + INFINITIV</u>
----------------------	--------------------------

<b>Imperativ</b>	(du) <u>Geh! Mach! Arbeite!</u> ==>(ihr) <u>Geht! Macht! Arbeitet!</u> ==>(Sie) <u>Gehen Sie! Machen Sie! Arbeiten Sie!</u>
------------------	---

<b>Gerundium</b>	<u>INFINITIV + “d”</u> (habend, sorgend, anschliessend)
------------------	---

Konj.I: Ein Journalist sagte, dass Herr Simonenko gewinne. Er fragte mich, ob ich morgen zur Wahl ginge.

Konj.II: Wenn er gesund **wäre**, **könnte** er dir helfen. Wenn ich doch gesund **wäre**!

Kond.: Wenn ich Karin **fragen würde**, **sagte** sie mir von ... Wenn er mich doch die Wahrheit **sagen würde**!

T2-1. Часи дієслова (у дійсному способі)

PRÄSENS		FUTUR	IMPERFEKT		PERFEKT
<i>-e</i>	<i>-en</i>	<i>werden + INF</i>	<i>-te</i>	<i>-ten</i>	<i>haben / sein + V<sub>III</sub></i>
<i>-st</i>	<i>-t</i>		<i>-test</i>	<i>-tet</i>	
<i>-t</i>	<i>-en</i>		<i>-te</i>	<i>-ten</i>	

T2-2. Часи дієслова (на прикладі fragen)

	<i>ich</i>	<i>du</i>	<i>er</i>	<i>wir</i>	<i>ihr</i>	<i>sie</i>
PRÄSENS	<i>frage</i>	<i>fragst</i>	<i>fragt</i>	<i>fragen</i>	<i>fragt</i>	<i>fragen</i>
FUTUR	<i>werde fragen</i>	<i>wirst fragen</i>	<i>wird fragen</i>	<i>werden fragen</i>	<i>werdet fragen</i>	<i>werden fragen</i>
IMPERFEKT	<i>fragte</i>	<i>fragtest</i>	<i>fragte</i>	<i>fragten</i>	<i>fragtet</i>	<i>fragten</i>
PERFEKT	<i>habe gefragt</i>	<i>hast gefragt</i>	<i>hat gefragt</i>	<i>haben gefragt</i>	<i>habt gefragt</i>	<i>haben gefragt</i>

Часи дієслова: 1. (Майбутній) **FUTUR**; 2. (Теперішній) **PRÄSENS**; 3. (Минулі) **IMPERFEKT, PERFEKT, PLUSQUAMPERFEKT**

Способи дієслова: 1. **INDICATIV**; 2. **IMPERATIV**; 3. **KONJUNKTIV** (I, II); 4. **KONDITIONALIS**; 5. **INFINITIV**; 6. **GERUNDIUM**

T2-3. *Бути, мати*

	<i>sein</i>	<i>haben</i>
<i>ich</i>	bin	habe
<i>du</i>	bist	hast
<i>er</i>	ist	hat
<i>wir</i>	sind	haben
<i>ihr</i>	seid	habt
<i>sie</i>	sind	haben

## T2-4. Модальні дієслова

<i>dürfen</i>	<i>können</i>	<i>mögen (möchte)</i>	<i>müssen</i>	<i>sollen</i>	<i>wollen</i>
darf	kann	mag	muss	soll	will
darfst	kannst	magst	musst	sollst	willst
darf	kann	mag	muss	soll	will
dürfen	können	mögen	müssen	sollen	wollen
dürft	könnt	mögt	müsst	sollt	wollt
dürfen	können	mögen	müssen	sollen	wollen

## T2-5. Неправильні дієслова (для 3 особи однини)

	<u><i>sein</i></u>	<u><i>haben</i></u>	<u><i>brechen</i></u>	<u><i>bringen</i></u>	<u><i>denken</i></u>	<u><i>essen</i></u>	<u><i>fahren</i></u>	<u><i>fallen</i></u>
<b>Präs. (V<sub>I</sub>)</b>	ist	hat	bricht	bringt	denkt	isst	fährt	fällt
<b>Imp. (V<sub>II</sub>)</b>	war	hatte	brach	brachte	dachte	aß	fuhr	fiel
<b>Perf. (V<sub>III</sub>)</b>	<i>ist</i> gewesen	<i>hat</i> gehabt	<i>ist/hat</i> gebrochen	<i>hat</i> gebracht	<i>hat</i> gedacht	<i>hat</i> gegessen	<i>ist/hat</i> gefahren	<i>ist</i> gefallen

<u><i>finden</i></u>	<u><i>geben</i></u>	<u><i>gehen</i></u>	<u><i>halten</i></u>	<u><i>helfen</i></u>	<u><i>kennen</i></u>	<u><i>kommen</i></u>	<u><i>lesen</i></u>	<u><i>liegen</i></u>
findet	gibt	geht	hält	hilft	kennt	kommt	liest	liegt
fand	gab	ging	hielt	half	kannte	kam	las	lag
hat gefunden	<i>hat</i> gegeben	<i>ist</i> gegangen	<i>hat</i> gehalten	<i>hat</i> geholfen	<i>hat</i> gekannt	<i>ist</i> gekommen	<i>hat</i> gelesen	<i>hat</i> gelegen

## T2-6. Неправильні дієслова (продовження)

	запрошувати	(за)лишати	лежати	брати	хотіти	кликати	створювати	сяяти	спати	знати
<b>Präs.</b> (V <sub>I</sub> )	<u>laden</u>	<u>lassen</u>	<u>liegen</u>	<u>nehmen</u>	<u>mögen</u>	<u>rufen</u>	<u>schaffen</u>	<u>scheinen</u>	<u>schlafen</u>	<u>wissen</u>
<b>Imp.</b> (V <sub>II</sub> )	lud	liess	lag	nahm	mochte	rief	schuf	schien	schlief	wusste
<b>Perf.</b> (V <sub>III</sub> )	geladen	gelassen	gelegen	genommen	gemocht	gerufen	geschaffen	geschienen	geschlafen	gewusst

бити	зачиняти	(від)різати	писати	бачити	співати	стояти	робити	ставати (ким/чим)	тягти
<u>schlagen</u>	<u>schließen</u>	<u>schneiden</u>	<u>schreiben</u>	<u>sehen</u>	<u>singen</u>	<u>stehen</u>	<u>tun</u>	<u>werden</u>	<u>ziehen</u>
schlug	schloss	schnitt	schrieb	sah	sang	stand	tat	wurde	zog
geschlagen	geschlossen	geschnitten	geschrieben	gesehen	gesungen	gestanden	getan	geworden	gezogen

T2-7. Дієслова з префіксами, що відділяються	T2-8. Дієслова з префіксами, що НЕ відділяються
<u>an-, auf-, aus-, ein-, mit-, vor-, zu-, zurück-, zusammen-, ab-, bei-, hin-, her-, weg-, fest-, los- ...</u> 1) aufstehen, aufhören, abgeben, anbieten, ausgehen, einkaufen, einkommen, mitbringen, weggehen, zuhören, zusammenfassen 2) teilnehmen, kennenlernen, spaziergehen	<u>be-, ge-, er-, ver-, zer-, emp-, ent-, miß-</u> bezahlen, zerstören, verlieren, beschließen, versprechen, empfinden, vergessen
<u>Приклад:</u> ich gehe <b>aus</b> (я виходжу)	<u>Приклад:</u> ich <b>verspreche</b> (я обіцяю)

T2-9. Конструкція **UM ... ZU ...** (щоби ...)

<u>(er ==&gt; er)</u>	<u>(ich ==&gt; er)</u>
Er ging ins Ausland, <b>um</b> dort <b>zu</b> studieren. Er ging ins Ausland, <b>ohne</b> zuerst <b>zu</b> denken. Er ging ins Ausland, <b>anstatt</b> das Geschäft des Vaters weiter <b>zu</b> führen.	Ich blieb in der Ukraine, <b>damit</b> mein Studium beendet werden konnte. Ich blieb in der Ukraine, <b>ohne dass</b> mein Visum beendet war. Sie kaufte eine Kreditkarte, <b>anstatt dass</b> ihr Mann ihr einen Scheck kaufte.

T2-10. Дієслова вимагають після себе відмінків (Керування дієслів)

ВІДМІНОК	ДІЄСЛОВА
<b>Akk</b>	<u>geben</u> , <u>haben</u> , sehen, bitten, bauen, kennen, lieben, bekommen, besuchen, bereiten, zerstören, verstehen
<b>Dat</b>	antworten, gefallen, danken, folgen, glauben, gratulieren, gehören, zuhören, vertrauen, schmecken, raten
<b>Nom</b>	<u>sein</u> , <u>werden</u> , scheinen, bleiben
<b>Приймен- ник</b>	(a) abhängen <i>von</i> , beginnen mit, zweifeln <i>an</i> + D, teilnehmen <i>an</i> + D, sprechen <i>mit/über/von</i> ) (b) denken <i>an</i> + A, lachen <i>über</i> + A, sich wundern <i>über</i> + A, bitten <i>um</i> + A, warten <i>auf</i> + A, (c) hoffen <i>auf</i> , gehören <i>zu</i> , sorgen <i>für</i> , geraten <i>in</i> , kämpfen mit/ <i>gegen/für</i> , fragen <i>nach</i> )

Навчальне видання

## **КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ З НІМЕЦЬКОЇ МОВИ**

для студентів IV курсу  
економічних спеціальностей  
заочної форми навчання

Німецькою та українською мовами

Укладачі: ПРИБИЛОВА Олена Юріївна  
ШАХМАТОВА Олена Вікторівна

Відповідальний за випуск                      Горошко О.І.

Роботу до видання рекомендував    Снігурова Т.О.

Редактор О.І. Шпільова

Комп'ютерна верстка    Т.О. Михайлик

План 2009, поз. 125/...

Підп. до друку                      Формат 60×84 1/16.                      Папір друк. №  
Друк – ризографія. Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк.    3,5.    Обл – вид.арк.4,3  
Наклад 50 прим. Ціна договірна.    Зам.№

---

Видавничий центр НТУ “ХПІ”. 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21  
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 від 10.07.2000 р.

---

Друкарня НТУ “ХПІ”. 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21